



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



UNIONCAMERE
LAZIO

CAMERE DI COMMERCIO DEL LAZIO

in collaborazione con



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

EXPORT BUSINESS MANAGER

Corso di formazione in International Business Management

La finalità dell'iniziativa proposta è fornire le abilità, conoscenze e competenze necessarie per facilitare, sviluppare e sostenere i processi di internazionalizzazione delle PMI.

Il Corso si rivolge a laureati di primo livello o di livello superiore e diplomati, quest'ultimi con comprovata esperienza in uffici commerciali, aventi residenza nel Lazio, occupati e non e che intendano acquisire le abilità e le conoscenze indispensabili per diventare professionisti ed esperti in Export Management.

Start 28 settembre!



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT

informare

internazionalizzazione formazione economia del mare

Per info: Tel. +39 0775 824193

info@informare.camcom.it
www.informare.camcom.it

Il Corso,
con **frequenza
obbligatoria** e
della durata
complessiva
di **313 ore**,
inizierà
**Martedì 28
settembre 2021**



Per info: Tel. +39 0775 824193

info@informare.camcom.it
www.informare.camcom.it

Articolazione del corso

1. Una fase d'aula, in modalità Didattica a Distanza attraverso la piattaforma zoom, da settembre 2021 a gennaio 2022;
2. Un project work in presenza presso le aziende/enti/istituzioni/agenzie del Lazio della durata di 96 ore nel mese di febbraio 2022;

Il Corso mira a formare professionalità che siano in grado di:

1. Effettuare un attento studio preliminare per valutare ex-ante la sostenibilità dell'intero progetto di internazionalizzazione;
2. Acquisire una metodologia di analisi applicabile ai modelli di business internazionale;
3. Predisporre correttamente il business plan al fine di reperire risorse finanziarie e di avviare partnership strategiche e/o commerciali;
4. Elaborare strategie di scambio a livello internazionale;
5. Organizzare e gestire piani di marketing;
6. Gestire gli aspetti tecnici e legali del commercio internazionale.

Requisiti di ammissione

Gli aspiranti corsisti devono essere in possesso dei seguenti requisiti alla data di presentazione della domanda.

1. Diploma di laurea (vecchio ordinamento), laurea breve o laurea specialistica; i candidati in possesso di titoli di studio non rilasciati da Università italiane dovranno allegare copia del titolo di studio conseguito all'estero tradotto, legalizzato e munito della dichiarazione di valore da parte della Rappresentanza italiana del paese in cui il titolo è stato conseguito e Residenza nella Regione Lazio;

oppure

Diploma di scuola media superiore e comprovata esperienza in uffici commerciali (farà fede il Curriculum Vitae);

2. Buona conoscenza della lingua inglese.

Modalità di iscrizione

Per partecipare alle selezioni del Corso i candidati dovranno compilare la **domanda di partecipazione** (Modulistica disponibile sul sito www.informare.camcom.it o chiamando il numero +39 0775 824193) ed inviarla alla mail v.panaccione@informare.camcom.it entro e non oltre il **3 settembre 2021**. Le domande saranno accolte in ordine cronologico di arrivo per un'aula massima di 20 partecipanti.

I candidati riceveranno una mail di conferma da parte della segreteria del corso per accedere alla fase di selezione con prova scritta ed orale, che si terrà in settembre.

EXPORT BUSINESS MANAGER

Calendario corso Export Business Manager 2021

Start 28 settembre



Per info: Tel. +39 0775 824193

info@informare.camcom.it
www.informare.camcom.it

MODULO 1	Gli scenari evolutivi del commercio estero	MESE	DATA	ORARIO
	AVVIO DEL CORSO E FOCUS SUGLI SCENARI EVOLUTIVI DEL COMMERCIO ESTERO	Settembre 2021	Martedì 28	10:00/13:00
MODULO 2	Strategie di marketing internazionale	MESE	DATA	ORARIO
	MARKETING INTERNAZIONALE: Posizionamento e branding	Settembre 2021	Giovedì 30	09:00/13:00
	GLI ELEMENTI DEL MARKETING MIX: Strategie di prodotto, calcolo del prezzo export e canali di distribuzione	Ottobre 2021	Lunedì 4	09:00/13:00 14:00/16:00
	MARKETING INTERNAZIONALE: La comunicazione, dal company profile al brand	Ottobre 2021	Mercoledì 6	09:00/13:00
	LA COUNTRY ANALYSIS PER LA SCELTA DELL'EXPORT AZIENDALE	Ottobre 2021	Lunedì 11	09:00/13:00 14:00/16:00
	LA COUNTRY ANALYSIS PER LA SCELTA DELL'EXPORT AZIENDALE	Ottobre 2021	Mercoledì 13	09:00/13:00
MODULO 3	Contrattualistica	MESE	DATA	ORARIO
	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE, CONTRATTO DI AGENZIA, DI DISTRIBUZIONE	Ottobre 2021	Giovedì 14	09:00/13:00
	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE, CONTRATTO DI AGENZIA, DI DISTRIBUZIONE	Ottobre 2021	Lunedì 18	09:00/13:00 14:00/16:00
	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE, CONTRATTO DI AGENZIA, DI DISTRIBUZIONE	Ottobre 2021	Mercoledì 20	09:00/13:00 14:00/16:00
	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE, CONTRATTO DI AGENZIA, DI DISTRIBUZIONE	Ottobre 2021	Giovedì 21	09:00/13:00
MODULO 4	Tecniche del commercio estero	MESE	DATA	ORARIO
	STANDARD E CERTIFICAZIONI INTERNAZIONALI	Ottobre 2021	Lunedì 25	09:00/13:00
	PAGAMENTI	Ottobre 2021	Mercoledì 27	09:00/13:00 14:00/16:00
	RISCHIO DI CREDITO	Ottobre 2021	Giovedì 28	09:00/13:00
	INCOTERMS 2020	Novembre 2021	Mercoledì 3	09:00/13:00 14:00/16:00
	INCOTERMS 2020 - ESERCITAZIONE	Novembre 2021	Giovedì 4	09:00/13:00
	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE CONTRATTO DI RETE ED ESERCITAZIONE	Novembre 2021	Lunedì 8	09:00/13:00 14:00/16:00
	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE CONTRATTO DI AGENZIA, DI DISTRIBUZIONE ED ESERCITAZIONE	Novembre 2021	Mercoledì 10	09:00/13:00 14:00/16:00
	MARCHI, BREVETTI E PROPRIETA' INDUSTRIALE	Novembre 2021	Giovedì 11	09:00/13:00
	RECUPERO CREDITI	Novembre 2021	Lunedì 15	09:00/13:00
MODULO 5	Teoria e pratica dell'export	MESE	DATA	ORARIO
	IL CHECK UP PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	Novembre 2021	Mercoledì 17	09:00/13:00 14:00/16:00
	IL PIANO STRATEGICO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA	Novembre 2021	Giovedì 18	09:00/13:00
	BUSINESS PLAN PER L'EXPORT IL BUSINESS MODEL CANVASS	Novembre 2021	Lunedì 22	09:00/13:00
	L'UFFICIO EXPORT E LA RETE COMMERCIALE	Novembre 2021	Mercoledì 24	09:00/13:00 14:00/16:00
	L'UFFICIO EXPORT E LA RETE COMMERCIALE	Novembre 2021	Giovedì 25	09:00/13:00

EXPORT BUSINESS MANAGER

Calendario corso Export Business Manager 2021

Start 28 settembre



Per info: Tel. +39 0775 824193

info@informare.camcom.it
www.informare.camcom.it

MODULO 6	Negoziazione	MESE	DATA	ORARIO
	LE TECNICHE DI DOING BUSINESS	Novembre 2021	Lunedì 29	09:00/13:00
	LA GESTIONE DI UN B2B CON CLIENTI ESTERI	Dicembre 2021	Mercoledì 1	09:00/13:00
	LA GESTIONE DI UN B2B CON CLIENTI ESTERI	Dicembre 2021	Giovedì 2	09:00/13:00

MODULO 4	Tecniche del commercio estero	MESE	DATA	ORARIO
	TRASPORTI, LOGISTICA E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	Dicembre 2021	Lunedì 6	09:00/13:00 14:00/16:00
	DOGANI, DAZI E ACCORDI INTERNAZIONALI	Dicembre 2021	Giovedì 9	09:00/13:00
	ASPETTI FISCALI NELLE OPERAZIONI IMPORT EXPORT	Dicembre 2021	Lunedì 13	09:00/13:00
	DOGANI, DAZI E ACCORDI INTERNAZIONALI	Dicembre 2021	Mercoledì 15	09:00/13:00 14:00/16:00

MODULO 7	Web Marketing	MESE	DATA	ORARIO
	MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE	Dicembre 2021	Lunedì 20	09:00/13:00
	MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE	Dicembre 2021	Mercoledì 22	09:00/13:00 14:00/16:00
	SOCIAL MEDIA STRATEGY	Gennaio 2022	Lunedì 10	09:00/13:00
	E-COMMERCE E GLOBAL MARKET PLACE	Gennaio 2022	Mercoledì 12	09:00/13:00 14:00/16:00
	INDICIZZAZIONE WEB - S.E.O. & S.E.M.	Gennaio 2022	Giovedì 13	09:00/13:00

MODULO 8	English in business	MESE	DATA	ORARIO
	ENGLISH IN BUSINESS	Gennaio 2022	Lunedì 17	09:00/13:00
	ENGLISH IN BUSINESS	Gennaio 2022	Mercoledì 19	09:00/13:00
	ENGLISH IN BUSINESS	Gennaio 2022	Giovedì 20	09:00/13:00

MODULO 9	Business conversation - Relationship Building	MESE	DATA	ORARIO
	BUSINESS CONVERSATION	Gennaio 2022	Lunedì 17	09:00/13:00 14:00/16:00

MODULO 9	Focus AGENZIA ICE	MESE	DATA	ORARIO
	FOCUS SETTORI DEL MADE IN ITALY	Gennaio 2022	Mercoledì 26	09:00/13:00
	FOCUS MERCATI ESTERI	Gennaio 2022	Giovedì 27	09:00/13:00
	FOCUS FINANZIAMENTI INTERNAZIONALI	Gennaio 2022	Lunedì 31	09:00/13:00

	Test valutazione fase d'aula	MESE	DATA	ORARIO
	TEST FINALE	Febbraio 2022	Mercoledì 2	dalle 09:00

	Project work	MESE		
	PROJECT WORK IN AZIENDA	Febbraio 2022		