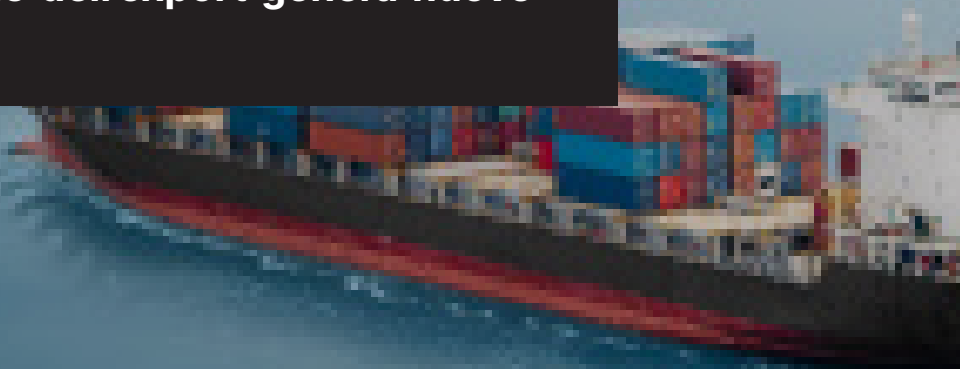


Export Management: facciamo arrivare lontano la tua azienda. Insieme.

Dall'eccellenza Intesa Sanpaolo e Digit'Ed nasce una nuova offerta formativa congiunta per affiancare le imprese italiane che lavorano o intendono espandere la loro attività all'estero.

Due corsi modulari, flessibili, digitali, integrati, progettati per accrescere le competenze di chi ogni giorno si impegna a guidare l'internazionalizzazione delle aziende.

Perché una solida gestione dell'export genera nuove opportunità di crescita.





Export Management Base

Il percorso formativo da seguire ovunque, anche in viaggio.

Un corso fully digital, fruibile ovunque e in ogni momento della giornata.

Un programma in **4 moduli** per la durata complessiva di **16 ore**, grazie al quale sarai in grado di gestire al meglio l'export, forte di un approccio strutturato.

Tutti i contenuti del programma Export Management Base sono curati da personalità di spicco del mondo accademico, sotto la direzione scientifica di **Alberto Mattiacci**, Professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università di Roma "La Sapienza", Senior Fellow della Luiss Business School, Presidente del Comitato Scientifico Eurispes, che vanta 25 anni di esperienza nella progettazione di master e corsi di formazione per imprenditori, manager e professionisti.

Per conseguire l'attestato è necessaria la fruizione del 100% dei contenuti del corso.

Export Management Base

Modulo 1
Mercato Internazionale

Modulo 2
Export Business Plan

Modulo 3
Technicalities

Modulo 4
Monitoraggio

Il programma:

- 5h** ■ Caratteristiche del mercato estero:
 - le fonti conoscitive e gli attori coinvolti
 - le barriere all'entrata
 - la matrice attrattività – competitività
 - la segmentazione
 - la value proposition■ Analisi del mercato estero: overview

 - 4h** ■ Export Business Plan:
 - overview
 - le componenti economiche – finanziarie
 - le componenti di marketing e di organizzazione
 - Case Study: lettura e riflessione

 - 6h** ■ Negoziazione internazionale
 - Strumenti di pagamento internazionale
 - Credito all'export
 - Assistente al cliente internazionale
 - Protezione del brand a livello internazionale
-
- 1h** ■ Monitoraggio delle performance: overview



Export Management Premium

Digital Contents e Virtual Classrooms, per non mettere confini al tuo business.

Un programma formativo arricchito con lezioni in classi virtuali, per sostenere approfonditamente le imprese italiane che lavorano o intendono espandere la loro attività all'estero.

Un corso in **4 moduli**, per la durata complessiva di **33 ore**, al termine del quale ogni partecipante sarà in grado di:

- selezionare e cogliere le migliori opportunità offerte dai mercati non domestici;
- affrontare l'export con un approccio solido, che minimizzi i rischi di operare in contesti non consueti;
- beneficiare dell'attività internazionale, in una prospettiva di lungo termine.

Chi sceglie il programma Export Management Premium ha l'esclusiva opportunità di realizzare una Case History improntata sulla propria azienda, sotto la guida di vari esperti.

Per far decollare il proprio business, dalle aule virtuali verso tutte le direzioni del mondo.



Export Management Premium

Tutti i contenuti del programma Export Management Premium sono curati da personalità di spicco del mondo accademico, sotto la direzione scientifica di **Alberto Mattiacci**, Professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università di Roma "La Sapienza", Senior Fellow della Luiss Business School, Presidente del Comitato Scientifico Eurispes, che vanta oltre 25 anni di esperienza nella progettazione di master e corsi di formazione per imprenditori, manager e professionisti.



Per conseguire l'attestato è necessaria la partecipazione all'80% delle ore totali del corso.

Export Management Premium

Evento virtuale di Kick-off

Modulo 1 Mercato internazionale

Modulo 2 Export Business Plan

Il programma:

- 1h** Virtual Classroom nel corso della quale verrà presentato il corso Premium, con il direttore scientifico, il Prof. Alberto Mattiacci, e personalità di spicco di Intesa Sanpaolo e Digit'Ed.

- 3h** **Big Picture** (Virtual Classroom)
 - Caratteristiche del mercato estero
 - Analisi del mercato estero: il contesto competitivo, le barriere all'entrata, la stima del potenziale della domanda e dei rischi
 - Scelta del posizionamento competitivo e del target clienti

- 4h** **Self Learning** (Digital Contents)
 - Mercato estero:
 - le fonti conoscitive e gli attori coinvolti
 - le barriere all'entrata
 - la matrice attrattività – competitività
 - la segmentazione
 - la value proposition

- 1h** **Mindset Training** (Virtual Classroom)
 - Export Business Plan: la valenza strategica

- 3h** **Self Learning** (Digital Contents)
 - Export Business Plan: le componenti economiche – finanziarie
 - Export Business Plan: le componenti di marketing e di organizzazione

- 2,5h** **Let's do practice!** (Virtual Classroom)
 - Export Business Plan: la visione d'insieme delle componenti ed esempi di applicazione
 - Export Business Plan: lancio del Case Study

- 1h** **Case Study** (Digital Contents)
 - Export Business Plan, Case Study: lettura e risoluzione

Modulo 3 Technicalities

- 2h Ask the Expert** (Virtual Classroom)
 - Case Study: confronto sulla soluzione
 - Sessione Q&A su Export Business Plan
 - Testimonianza di rappresentanti Intesa Sanpaolo in partnership con la docenza

- 6h Self Learning** (Digital Contents)
 - Negoziazione internazionale
 - Strumenti di pagamento internazionale
 - Credito all'export
 - Assistenza al cliente internazionale
 - Protezione del brand a livello internazionale

- 2,5h Ask the Expert** (Virtual Classroom)
 - Sessione Q&A sulle technicalities
 - Testimonianza di rappresentanti Intesa Sanpaolo in partnership con la docenza

Modulo 4 Monitoraggio

- 2h Execution** (Virtual Classroom)
 - Monitoraggio della performance
 - Indicatori di performance
 - Lancio del project work "Case History"

- 2h Case History** (Digital Contents)
 - "Case History" è l'applicazione pratica alla propria realtà aziendale di quanto appreso nel Programma Formativo
 - A cura del docente selezionare quale "Case History" presentare e/o premiare nell'evento finale

- 1h Case History tutoring** (Virtual Classroom)
 - Sessione Q&A sulle "Case History"

Evento finale

- 2h** Virtual Classroom con il Prof. Alberto Mattiacci e alcune personalità di spicco di Intesa Sanpaolo e Digit'Ed, per parlare di Trend e Scenari e premiare la miglior "Case History".

**Export Management Base ed
Export Management Premium**
sono programmi formativi
pensati per far viaggiare il
tuo business verso un futuro
di successo.
A te la scelta.

**Contatta il tuo Gestore Intesa Sanpaolo o cerca la Filiale
imprese più vicina** per approfondire i dettagli dell'offerta
formativa e dare al tuo business il futuro che merita.

Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale di Intesa Sanpaolo e Digit'Ed in
base ad accordo di collaborazione per la realizzazione di prodotti formativi congiunti.

INTESA  **SANPAOLO**

Digit'Ed