

EXECUTIVE24 - MASTER PART-TIME

Export Management

1^A EDIZIONE ROMA, dal 6 NOVEMBRE 2014

6 mesi / 3 gg al mese / in aula & distance learning

WWW.FORMAZIONE.ILSOLE24ORE.COM/BS

COME SVILUPPARE BUSINESS
NEI MERCATI INTERNAZIONALI

- AULA E DISTANCE LEARNING
- TUTORING ON LINE E IN AULA
- PERSONAL CAREER ASSESSMENT
- DIPLOMA EXECUTIVE MASTER



INDICE

- 3 ▲ Presentazione
- 4 ▲ Perché un Executive Master Export Management
- 5 ▲ Master Export Management
- 7 ▲ Una metodologia didattica innovativa
- 10 ▲ Il percorso formativo
- 12 ▲ Il programma
- 17 ▲ Faculty Executive24
- 19 ▲ Processo di selezione e modalità di ammissione
- 20 ▲ Informazioni
- 21 ▲ I partner dell'iniziativa

Presentazione



ITALIAN TRADE AGENCY

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

L'internazionalizzazione è tema cruciale per le imprese piccole e grandi del nostro paese: le crescenti pressioni competitive da parte di concorrenti stranieri, le catene del valore globale, gli accordi di libero scambio e il tumultuoso sviluppo delle economie emergenti impongono alle imprese di mettere a punto progetti di espansione all'estero di natura diversa.

Dalla nuova alleanza tra **Il Sole 24 ORE** e **ICE-Agenzia** nasce un Executive Master rivolto a rafforzare competenze specifiche in grado di definire e guidare progetti di espansione all'estero, valutandone l'impatto sul piano gestionale, economico e giuridico. Progetti in grado di portare l'impresa sul mercato internazionale ridisegnandola rispetto: all'organizzazione dei processi produttivi, alle strategie di penetrazione dei mercati di vendita, alle relazioni con i fornitori.

Il valore aggiunto della partnership tra le nostre importanti realtà è una rete unica di relazioni con imprese e continui collegamenti con le rappresentanze internazionali.

Un forte orientamento alla vita pratica aziendale garantito dal coinvolgimento di docenti e importanti testimonial provenienti dal mondo imprenditoriale.

Un percorso di crescita per diventare protagonisti e affrontare le sfide di sviluppo che tutte le imprese si trovano a fronteggiare.

Alessandro Araimo
Direttore Generale
Education & Services
Il Sole 24 ORE

Riccardo Monti
Presidente
ICE Agenzia

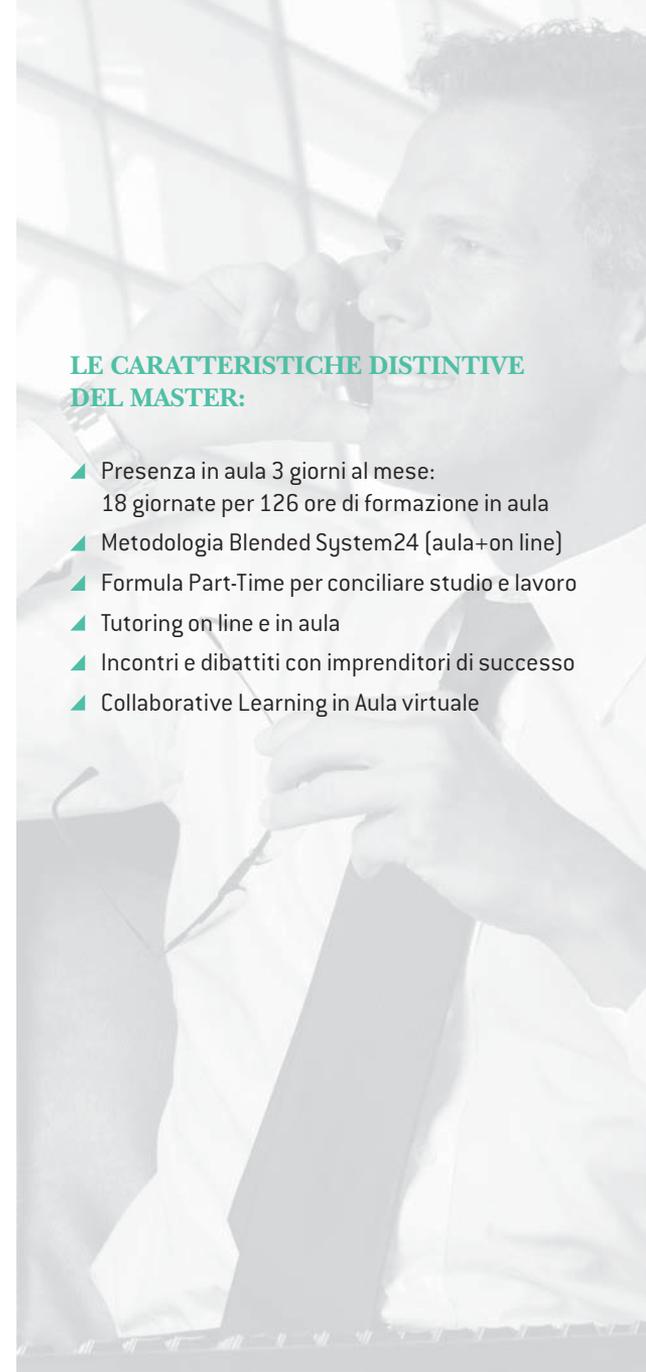
Perché un Executive Master Export Management

L'Executive Master Export Management è il risultato di un mix di fattori di successo:

- ▲ il **vasto patrimonio informativo, formativo e multimediale** del Sole 24 ORE e il **network internazionale** di ICE Agenzia;
- ▲ le **competenze tecniche** di ICE Agenzia;
- ▲ la **metodologia didattica** fortemente orientata alla gestione pratica della vita aziendale;
- ▲ una **formula innovativa** che consente la flessibilità nell'organizzazione dello studio;
- ▲ i **docenti** selezionati tra i massimi Esperti di ciascun settore, nonché Esperti formatori del Sole 24 ORE e ICE Agenzia;
- ▲ le **testimonianze** di giornalisti del Sole 24 ORE e manager di realtà nazionali e multinazionali;
- ▲ l'**organizzazione** e il **coordinamento didattico** che garantiscono la qualità dei contenuti, l'aggiornamento e la completezza del percorso formativo;
- ▲ le **relazioni con le imprese**: strutture italiane e internazionali, oltre 600 i partner di 24ORE Formazione ed Eventi. Un network di eccellenza;
- ▲ i **servizi opzionali a cura di ICE Agenzia e le video conference con numerose sedi estere.**

LE CARATTERISTICHE DISTINTIVE DEL MASTER:

- ▲ Presenza in aula 3 giorni al mese: 18 giornate per 126 ore di formazione in aula
- ▲ Metodologia Blended System24 (aula+on line)
- ▲ Formula Part-Time per conciliare studio e lavoro
- ▲ Tutoring on line e in aula
- ▲ Incontri e dibattiti con imprenditori di successo
- ▲ Collaborative Learning in Aula virtuale



Master Export Management

OBIETTIVO DEL MASTER

L'obiettivo dell'Executive Master in Export Management è far acquisire ai partecipanti le conoscenze tecniche e le competenze strategiche per guidare un'impresa in un percorso di sviluppo sui mercati internazionali, in un contesto sempre più sfidante e competitivo.

In particolare il Master consente ai partecipanti di:

- ▲ comprendere i processi di **internazionalizzazione** sia sul **piano tecnico che strategico-finanziario**
- ▲ approfondire conoscenze relative a **processi, strategie e modelli di internazionalizzazione del business attraverso l'analisi dei mercati internazionali**
- ▲ **acquisire competenze specifiche sugli aspetti giuridici e fiscali** che regolano il commercio internazionale.

DESTINATARI

Il Master si rivolge sia a chi già opera sui mercati esteri e intende arricchire il proprio percorso con una formazione specializzata, che a professionisti, manager, consulenti o imprenditori che intendano, per la prima volta, intraprendere un percorso di internazionalizzazione.

DURATA

L'Executive Master Export Management ha una durata di **6 mesi** in formula part-time, **3 giorni al mese in aula alternati a sessioni in distance learning** per rendere compatibili le esigenze connesse alla frequenza di un master altamente sfidante con il proseguimento della propria attività lavorativa. Si prevedono le lezioni in aula solo il giovedì, il venerdì e il sabato per un totale di 18 giornate con inizio il **6 novembre 2014**.

Tra una sessione d'aula e la successiva, sono previste **sessioni di distance learning** per circa 2 ore alla settimana.

Complessivamente sono previste:

- ▲ 126 ore di formazione in aula
- ▲ 48 ore di formazione online

DOCENTI

La docenza è affidata a esperti di economia e internazionalizzazione d'impresa, consulenti e manager del Sole 24 ORE e di ICE Agenzia che con una collaudata metodologia didattica assicurano un apprendimento graduale e completo della materia.

DIPLOMA DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso viene consegnato un Diploma di Executive24 a ciascun partecipante che abbia frequentato almeno l'80% delle lezioni e superato gli esami previsti alla fine di ciascun modulo.



Una metodologia didattica innovativa

Per rispondere alle esigenze di chi ha un ambizioso progetto di crescita manageriale ma non può rinunciare all'impegno professionale, la metodologia formativa adottata nell'ambito del Master, prevede un mix studiato di metodi e strumenti: lezioni tradizionali, apprendimento a distanza, case study, lavori di gruppo in aule virtuali, simulazioni e apprendimento esperienziale.

Caratteristica del prodotto è la "flessibilità assistita" del percorso formativo: il partecipante, infatti, durante gli intervalli fra gli incontri in aula, può scegliere in modo autonomo quando e dove studiare potendo contare su materiali didattici innovativi e sempre aggiornati fruibili on line attraverso la piattaforma e-learning del Sole 24 ORE Formazione ed Eventi.

Il costante sostegno all'apprendimento è garantito dalla costante presenza di un tutor in aula e on line dedicato, che interagisce con i partecipanti attraverso la piattaforma tecnologica, un ambiente web personalizzato ed esclusivo.

METODOLOGIA DIDATTICA INTERATTIVA

Ogni modulo si sviluppa secondo un preciso modello didattico:

- ▲ **sessioni a distanza individuali** dedicate allo studio in autoapprendimento attraverso corsi, dossier, seminari on line e con l'ausilio di libri attinenti. Il partecipante si collegherà alla piattaforma tecnologica di e-learning del Sole 24 ORE e, con le password riservate, accederà ad un ambiente dedicato e personalizzato
- ▲ **incontri in aula** in cui si privilegia l'approfondimento delle tematiche precedentemente studiate on line attraverso il confronto con Esperti, giornalisti del Sole 24 ORE, esercitazioni e case history significative
- ▲ **Best practice:** testimonianze di imprese di successo
- ▲ **sessioni on line di Collaborative Learning moderate da un Tutor** in cui i partecipanti, all'interno della classe virtuale, svolgono lavori di gruppo coordinati da un Esperto.

I VANTAGGI DERIVANTI DALLA METODOLOGIA BLENDED SYSTEM24 (AULA + ON LINE) E ICE AGENZIA E-LEARNING

- ▲ Acquisire competenze tecniche approfondendo le proprie esperienze professionali con i colleghi, il Tutor e gli Esperti nelle Classi Virtuali senza doversi spostare dal proprio luogo di lavoro o da casa.
- ▲ Dedicare i momenti d'aula al dialogo e al confronto con Esperti e testimoni d'eccellenza per approfondire quanto appreso in auto-istruzione.
- ▲ Ricevere un feedback sistematico alle esercitazioni con commenti e valutazione da parte dei docenti e del coordinatore didattico.

BUSINESS CLASS

Il sistema di prodotti e servizi multiplatforma esclusivi del Sole 24 ORE che offre tutti i preziosi vantaggi dell'informazione economica, finanziaria, normativa e di servizio, integrata da aggiornamenti, selezioni, approfondimenti e **personalizzazione** di contenuti **del quotidiano**, grazie alla **completa integrazione tra carta e digitale disponibile su tutte le piattaforme tecnologiche (PC, tablet e smartphones).**

www.ilsole24ore.com/businessclass

IL COORDINAMENTO DIDATTICO E IL TUTORING

Il **coordinatore didattico** e il **tutor** costituiscono le **figure di riferimento per il partecipante** durante tutto il percorso formativo. In particolare l'assistenza all'apprendimento è assicurata dal **Tutoring on-line** che ha l'obiettivo di:

- ▲ **orientare** il percorso di apprendimento
- ▲ seguire l'apprendimento on-line, **valutare la partecipazione** e monitorare il percorso formativo
- ▲ **moderare i forum e i project work** on-line con gli Esperti formatori

MATERIALE DIDATTICO

I partecipanti possono usufruire degli strumenti di aggiornamento e approfondimento del GRUPPO24ORE.

Ai partecipanti vengono distribuiti:

- ▲ **corsi di e-learning** del Sole 24 ORE e di ICE Agenzia sui temi di Gestione e Strategia d'Impresa, Marketing e Comunicazione, Management e Leadership, Marketing Internazionale, Contrattualistica Internazionale e Finanziamenti Internazionali
- ▲ **materiale didattico** strutturato ad hoc dai docenti che intervengono in aula
- ▲ **esercitazioni e business game** durante le sessioni on line di collaborative learning
- ▲ **libri** editi dal Sole 24 ORE

- ▲ abbonamento digitale al **quotidiano Il Sole 24 ORE**
- ▲ **riviste** specializzate
- ▲ le **Banche Dati del Sole 24 ORE** in consultazione

In aula virtuale sono disponibili:

- ▲ **Audio video:** corsi online interattivi divisi in unità didattiche e conferenze online sul tema.
- ▲ **Biblioteca:** book di approfondimento e dossier online
- ▲ **Materiali didattici:** approfondimenti e dispense predisposte ad hoc dai docenti
- ▲ **Test:** test di valutazione dell'apprendimento da svolgere a fine modulo
- ▲ **Download Videolezioni e MP3:** per poter studiare in modalità off-line e poter ascoltare in viaggio i podcasting delle videolezioni registrate
- ▲ **Questionario di gradimento:** in cui esprimere livello di gradimento e opinioni sul modulo

COLLABORATIVE LEARNING

Durante il Master, tra una sessione d'aula e l'altra, sono previste numerose attività di **collaborative learning: agenda, messaggistica, glossari, forum, esercitazioni, project work** assegnati dai docenti. È possibile inoltre lavorare in Team virtuali con **chat** e **videoconferenze**.

L'apprendimento si sviluppa anche attraverso altre attività che comportano interazione tra i partecipanti:

- ▲ il **glossario collaborativo**, dove ogni **partecipante** può aggiungere definizioni e contribuire alla costruzione di un grande dizionario condiviso tra tutti i partecipanti
- ▲ la **linkografia collaborativa**, dove ogni partecipante può inserire link di pubblica utilità e interesse alimentando un unico grande archivio sempre consultabile e a portata di mano

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO COLLABORATIVE LEARNING

FASE 1
Presentazione in aula dei Project Work e creazione gruppi di lavoro

FASE 2
Project work on line con strumenti Webmail e Chat della piattaforma

FASE 3
Consegna in piattaforma degli elaborati finali e successiva valutazione con feedback degli Esperti

SUPPORTI INFORMATICI

Nell'aula del Master e nelle aule di studio è presente il **collegamento ad Internet** ed è possibile consultare le **banche dati on line del Sole 24 ORE**, per effettuare con rapidità e completezza le ricerche necessarie. Tutti i supporti informatici sono a disposizione dei partecipanti anche al di fuori degli orari di lezione.

ORGANIZZAZIONE DIDATTICA

L'organizzazione didattica del Master prevede:

- ▲ i **coordinatori scientifici** che garantiscono la qualità dei contenuti e si alternano per garantire lo sviluppo omogeneo del programma in tutte le fasi del Master;
- ▲ un **coordinatore didattico, un tutor d'aula e un tutor a distanza**, che pianificano e coordinano gli interventi di docenza, valutano gli effetti didattici dell'azione formativa in presenza e a distanza;
- ▲ **sessione d'esame** per valutare periodicamente in presenza il percorso formativo di ciascun partecipante attraverso colloqui, verifiche ed elaborati e che, al termine del Master, se superati, permettono il conseguimento del **Diploma** del Master.

STRUTTURA E ORGANIZZAZIONE DEL MASTER

ICE - AGENZIA

Adele Massi

Dirigente Ufficio Servizi Formativi per L'internazionalizzazione

Simona Bernardini

Responsabile Formazione Imprese

Silvia Daniela Giuffrida

Responsabile Comunicazione e Accordi

Cristina Gioffrè

Responsabile Programmazione Didattica

GRUPPO 24 ORE

Antonella Rossi: Direttore Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi

Rossella Calabrese: Responsabile Formazione Roma

Daria Todini: Coordinamento Executive Master Export Management

Adelaide Boffa: Responsabile Marketing

Paola Signorini: Senior Product Manager

Chiara Bognesi: Junior Product Manager

Laura Ducci: Coordinamento E-learning24

Paola Alvino: Tutor online

Segreteria organizzativa a cura di:



Il percorso formativo



I MODULI DI STUDIO

1° MODULO

Scenario Economico Internazionale e Gestione del Cambiamento

2° MODULO

Strategie di Marketing Internazionale

3° MODULO

Tecniche di commercio estero: contrattualistica, fiscalità e trasporti

4° MODULO

Organizzazione aziendale e Ufficio export

5° MODULO

Finanziamenti per le PMI

6° MODULO

Il Business Plan per l'internazionalizzazione

7° MODULO

La tutela dei marchi e brevetti

LE SESSIONI OPERATIVE

- ▲ Business Simulation
- ▲ Laboratorio manageriale
- ▲ Project work
- ▲ Case history e testimonianze aziendali

FOCUS PAESI

Collegamento live con gli Uffici della rete estera
ICE - Agenzia

CALENDARIO DELLE LEZIONI IN AULA 2014-2015

NOVEMBRE 2014

L		3	10	17	24
M		4	11	18	25
M		5	12	19	26
G		6	13	20	27
V		7	14	21	28
S	1	8	15	22	29
D	2	9	16	23	30

DICEMBRE 2014

L	1	8	15	22	29
M	2	9	16	23	30
M	3	10	17	24	31
G	4	11	18	25	
V	5	12	19	26	
S	6	13	20	27	
D	7	14	21	28	

GENNAIO 2015

L		5	12	19	26
M		6	13	20	27
M		7	14	21	28
G	1	8	15	22	29
V	2	9	16	23	30
S	3	10	17	24	31
D	4	11	18	25	

FEBBRAIO 2015

L		2	9	16	23
M		3	10	17	24
M		4	11	18	25
G		5	12	19	26
V		6	13	20	27
S		7	14	21	28
D	1	8	15	22	

MARZO 2015

L		2	9	16	23	30
M		3	10	17	24	31
M		4	11	18	25	
G		5	12	19	26	
V		6	13	20	27	
S		7	14	21	28	
D	1	8	15	22	29	

APRILE 2015

L		6	13	20	27
M		7	14	21	28
M	1	8	15	22	29
G	2	9	16	23	30
V	3	10	17	24	
S	4	11	18	25	
D	5	12	19	26	



Il programma

1° MODULO SCENARIO ECONOMICO INTERNAZIONALE E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Scenario economico internazionale

- ▲ Il contesto socio-economico e l'evoluzione dello scenario internazionale
- ▲ Anali dei principali mercati di interesse per le PMI
- ▲ Analisi costi/benefici delle opportunità di business

Gestire il cambiamento nell'ottica dell'internazionalizzazione dell'attività aziendale

- ▲ Analisi del comportamento in azienda, dei processi decisionali e della gestione delle risorse umane

ON LINE

- Elementi di economia e organizzazione aziendale
- Strategia e innovazione d'impresa
- Investire all'estero strategie di internazionalizzazione

2° MODULO STRATEGIE DI MARKETING INTERNAZIONALE

Scelte di localizzazione: analisi delle caratteristiche economiche e culturali

- ▲ L'analisi di attrattività delle nazioni: potenzialità e rischi
- ▲ Le caratteristiche del mercato di riferimento
- ▲ Le effettive opportunità di business
- ▲ Capire e approcciare i consumatori: gli stili di vita
- ▲ Vantaggi e svantaggi (costo del lavoro, delle materie prime)

Il ruolo strategico delle ricerche di mercato

- ▲ Le ricerche qualitative per l'analisi del brand e lo sviluppo di nuovi prodotti/servizi
- ▲ L'analisi dei cluster

Marketing e commercio internazionale: le strategie di posizionamento sui mercati esteri

- ▲ I fattori di successo del marketing internazionale, la concentrazione o diversificazione geografica dei mercati
- ▲ Le strategie per le PMI

- ▲ Lo studio della concorrenza e l'importanza del benchmarking
- ▲ La ricerca dei mercati potenziali: scenari di riferimento ed analisi di un mercato estero
- ▲ La politica dei prezzi, la gestione del portafoglio attività
- ▲ La gestione del brand all'estero: come creare il valore ed aumentare la visibilità del marchio
- ▲ La comunicazione di un'azienda all'estero
- ▲ Punti di forza e di debolezza in una strategia di comunicazione all'estero
- ▲ Le leve della comunicazione sui mercati internazionali

Canali distributivi e modalità di promozione all'estero

- ▲ Le scelte relative ai canali distributivi: la ricerca e la valutazione
- ▲ La scelta dei canali di entrata, le forme di promozione nei mercati esteri
- ▲ Le strategie di prodotto
- ▲ Ruolo di ICE Agenzia

L'impatto del web e del digitale sulle strategie di internazionalizzazione:

E-Business e E-commerce

- ▲ L'e-commerce: dati e situazione attuale in Italia e nel mondo

- ▲ Gli aspetti determinanti per fare business on line
- ▲ L'e-commerce come leva per la crescita del business
- ▲ L'impatto dell'e-commerce sui processi di internazionalizzazione d'impresa
- ▲ Casi di successo in Italia e all'Estero

Project work in collaborative learning

L'obiettivo del laboratorio è fornire gli strumenti utili per un corretto utilizzo del web in un'ottica di internazionalizzazione d'impresa e posizionamento dei prodotti sui mercati esteri; conoscere le potenzialità e i rischi del commercio elettronico, passando attraverso la web reputation e l'utilizzo dei social network internazionali.

ON LINE

- Le strategie di internazionalizzazione d'impresa
- Definire il posizionamento e il piano di marketing
- Costruire il budget e il conto economico di Marketing
- E-commerce e social sales
- Come farsi trovare nei motori di ricerca: SEM e SEO
- Costruire il budget di marketing digitale
- Capire la rivoluzione digitale
- Social media: Facebook, LinkedIn, Twitter e Foursquare
- Come cambiano le leve del marketing
- Pubblicità digitale e Direct marketing

3° MODULO

TECNICHE DI COMMERCIO ESTERO: CONTRATTUALISTICA, FISCALITÀ E TRASPORTI

Diritto del commercio internazionale

- ▲ Introduzione alla pratica di import-export e al diritto del commercio internazionale
- ▲ Il Contratto internazionale
- ▲ Contrattualistica nelle operazioni con l'estero
- ▲ Accordi commerciali e Joint venture
- ▲ Il contratto di rete
- ▲ La vendita internazionale
- ▲ Come gestire i contenziosi Internazionali

Disciplina doganale e gestione dei trasporti e delle spedizioni internazionali

- ▲ Le destinazioni doganali e i regimi doganali effettivi
- ▲ Termini di resa Incoterms
- ▲ Le coperture assicurative per le merci viaggianti
- ▲ Il pagamento mediante lettera di Credito e altri strumenti
- ▲ Calcolo dei costi di trasporto
- ▲ I documenti di trasporto e spedizione

Fiscalità internazionale

- ▲ Residenza fiscale ed estero vestizione
- ▲ La stabile organizzazione

- ▲ Il principio della libertà di stabilimento e della libera circolazione
- ▲ Cessioni e acquisti intracomunitari
- ▲ La movimentazione intracomunitaria senza trasferimento della proprietà
- ▲ Regole sulla territorialità dei servizi ai fini IVA dettate dalla direttiva 2008/8/CE

Pagamenti internazionali, analisi e gestione del rischio di credito

- ▲ Il credito estero: individuazione e gestione dei rischi
- ▲ Le variabili critiche: importo, Paese, merce, forza contrattuale, cliente
- ▲ Export & Trade Finance
- ▲ La gestione dei pagamenti nelle operazioni con l'estero
- ▲ Gli strumenti di pagamento internazionali
- ▲ L'assicurazione dei crediti all'esportazione

4° MODULO

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E UFFICIO EXPORT

- ▲ L'ufficio export: ruolo e funzioni
- ▲ L'export Manager: caratteristiche, requisiti, ruolo
- ▲ La figura dell'addetto commerciale export
- ▲ Le interazioni dell'ufficio export con tutti i reparti aziendali e con l'esterno

5° MODULO FINANZIAMENTI PER LE PMI

Finanziamento degli investimenti per l'internazionalizzazione

- ▲ Finanziamenti agevolati delle operazioni commerciali e di investimento
- ▲ Strumenti di sostegno all'internazionalizzazione: Il ruolo di Simest nel sostegno alle PMI
- ▲ Finanziamenti europei e nazionali: i principali bandi aperti e le modalità per reperire informazioni sui programmi comunitari nei diversi settori
- ▲ Fondi di Venture Capital, Private equity e Fondi sovrani
- ▲ Il Venture Capital agevolato per le PMI
- ▲ Il ruolo delle banche nei processi di internazionalizzazione: i vantaggi per le banche e le aziende
- ▲ Misure di sostegno all'export
- ▲ Misure di sostegno agli investimenti esteri

ON LINE

- I finanziamenti agevolati per lo sviluppo e l'innovazione delle imprese
- Guida all'Europa e agli strumenti finanziari comunitari per le imprese

6° MODULO IL BUSINESS PLAN PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il Business Plan per l'internazionalizzazione

- ▲ L'indice del Business Plan
- ▲ La sintesi del progetto: definizione degli obiettivi, swot analysis, indicazione dei risultati attesi
- ▲ L'analisi dei clienti, i bisogni e la segmentazione
- ▲ La valutazione e previsione della domanda
- ▲ La definizione dell'offerta
- ▲ La strategia di ingresso nel mercato di riferimento
- ▲ La descrizione della struttura aziendale e le risorse
- ▲ L'organizzazione aziendale in vista dell'internazionalizzazione
- ▲ La verifica della fattibilità economico-finanziaria

Project work in collaborative learning

ON LINE

- Il business plan e il lancio di nuovi progetti
- Guida alla redazione del budget
- La valutazione e l'analisi degli Investimenti

7° MODULO LA TUTELA DEI MARCHI E BREVETTI

- ▲ Gli Intellectual Property Rights: tipologie e classificazione
- ▲ Le fonti normative nazionali e gli accordi internazionali
- ▲ Il marchio d'impresa
- ▲ Definizione e ambito di protezione
- ▲ I requisiti di validità del marchio: novità, originalità, liceità
- ▲ La procedura di registrazione del marchio: registrazione nazionale, comunitaria e internazionale
- ▲ La tutela contro lo sfruttamento abusivo della notorietà del marchio altrui: l'ambush marketing
- ▲ I marchi collettivi, indicazioni geografiche e *Made in ...*
- ▲ I domain name e la contraffazione on line
- ▲ I brevetti per le invenzioni industriali
- ▲ Normativa di riferimento
- ▲ La procedura di registrazione nazionale ed europea
- ▲ La tutela del *know how*
- ▲ L'industrial design e la tutela della creatività: i requisiti per la tutela
- ▲ La concorrenza sleale, la pubblicità e la tutela dei diritti di proprietà industriale e intellettuale

SERVIZI A VALORE AGGIUNTO - A CURA DI IITA[®]



I pacchetti di servizi opzionali dell'ICE-Agenzia offrono ai partecipanti all'Executive Master la possibilità di approfondire le competenze acquisite nel corso della formazione in aula con azioni concrete, dirette a favorire lo sviluppo delle loro attività nei mercati esteri. Le imprese già internazionalizzate avranno l'occasione di potenziare le capacità di espansione e radicamento sui mercati prescelti, mentre le aziende che non hanno ancora maturato esperienze significative all'estero potranno seguire un percorso guidato, avvalendosi di un determinante sostegno operativo.

Affiancamento in Italia

I partecipanti all'Executive Master potranno essere affiancati da un consulente presso la propria azienda.

Sono previste due tipologie di affiancamento:

- ▲ **un pacchetto "Basic"** di 10 ore per un check-up aziendale (€ 1.250 + IVA): l'analisi dei principali aspetti gestionali sarà diretto ad individuare i punti di forza e di debolezza dell'impresa e a valutare il suo posizionamento competitivo;

- ▲ **un pacchetto "Premium"** di 20 ore, per coaching/check-up/consulenza (€ 2.500 + IVA), finalizzato all'elaborazione di progetto di crescita e internazionalizzazione in un mercato prescelto ("business plan"), e alla definizione di una strategia per promuovere lo sviluppo dell'azienda.

Affiancamento all'estero

L'ICE-Agenzia fornisce servizi personalizzati all'estero - ricerca di mercato, organizzazione di incontri con potenziali partner - per realizzare, nell'arco di 2 o 3 giornate, un progetto di export (€ 1.100 + IVA). L'affiancamento all'estero consentirà ai partecipanti di affrontare direttamente sul campo il mercato scelto, realizzando un'iniziativa commerciale con il supporto concreto e altamente qualificato della rete di Uffici dell'ICE-Agenzia (incontri d'affari, partecipazioni ad eventi, presentazioni aziendali, workshop, ecc.).

Study Tour all'estero

I partecipanti all'Executive Master (a partire da un minimo di 8 persone) potranno prendere parte a Study Tour, della durata di 2 o 3 giornate, nei mercati di prioritario interesse (con possibilità di scelta nell'ambito di 10 paesi selezionati dall'ICE-Agenzia). Lo Study Tour prevede incontri di alto profilo con esponenti del mondo imprenditoriale e istituzionale locale, finalizzati ad offrire una panoramica approfondita del contesto operativo locale e delle opportunità di business. Il prezzo per ciascun partecipante è di € 800 + IVA (sono a suo carico le spese di trasferimento, vitto, alloggio, ecc.).

Per maggiori informazioni sui servizi, rivolgersi all'Uff. Servizi Formativi per l'internazionalizzazione dell'ICE-Agenzia: formazione.imprese@ice.it

Faculty



DOCENTI E TESTIMONIAL

Vincenzo Acquafredda

Avvocato
Sudio Trevisan & Cuonzo

Giuseppe Bertoli

Professore Ordinario di Marketing Internazionale
Università degli Studi di Brescia

Giancarlo Bertoni

Head of International Project
Studio Valla

Gianpaolo Bruno

Dirigente Ufficio di supporto
per la Pianificazione Strategica, Studi e Rete Estera
ICE-Agenzia

Alessandro Cavalieri

Export Manager
Manifatture del Nord S.r.l.u.
Max Mara Group

Christian Cisternino

Dottore Commercialista, LL.M.
Partner
Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi
e Associati

Giulio Dal Magro

Chief Economist
Economic and Enviromental Research
SACE

Giuseppe de Marinis

Consulente
Studio Associato Tupponi
De Marinis Russo & Partners

Maurizio Decastri

Professore Ordinario Organizzazione
aziendale e Prorettore
Università di Roma Tor Vergata

Raffaele Forlini

Consulente direzionale
Business Partner

Aleardo Furlani

Amministratore Delegato
Innova spa

Luca Gnan

Professore Organizzazione Aziendale
Università di Roma Tor Vergata

Andrea Muzzi

Titolare
G. Cova & C.

Roberto Natalini

Senior Partner
Natalini & Partners

Sandro Pettinato

Vice Segretario Generale
Unioncamere

Mariateresa Provenzano,

Consulente aziendale per lo sviluppo delle competenze

Alessandro Russo

Consulente
Studio Associato Tupponi De Marinis Russo & Partners

Antonella Salvatore

Consulente
Cornerstone

Benedetto Santacroce

Avvocato tributarista
Studio Santacroce Procida Fruscione

Giuseppe Taccari

International Markets Director
Illy Caffè

Marco Tupponi

Avvocato
Studio Associato Tupponi De Marinis Russo & Partners

Processo di selezione e modalità di ammissione

PROCESSO DI SELEZIONE E MODALITÀ DI AMMISSIONE

Il Master è a numero chiuso e prevede un processo di selezione finalizzato a valutare le esperienze professionali, aspirazioni e motivazioni dei candidati. Le **fasi di selezione** prevedono l'analisi del curriculum di studi e professionale, lo svolgimento di un **test scritto** e un **colloquio motivazionale**.

Per candidarsi è necessario **compilare la domanda di ammissione online** direttamente sul sito della Business School nella sezione dedicata al Master.

Domanda di ammissione, date di selezione e aggiornamenti sono disponibili sul sito: www.formazione.ilsole24ore.com/bs

FORMAZIONE FINANZIATA – FONDI INTERPROFESSIONALI PER LA FORMAZIONE

24 ORE Formazione ed Eventi è certificato UNI EN ISO 9001:2008 e quindi è abilitato ad attuare i piani finanziati dai Fondi Interprofessionali ed è Ente accreditato Fondoprofessioni nell'erogazione dei corsi di formazione interaziendale.

Ogni azienda ha la disponibilità di ottenere finanziamenti accedendo al Fondo a cui è iscritta. Si consiglia di rivolgersi alla propria Direzione del Personale per verificare questa opportunità.

 **arcadia**, partner del Sole 24 ORE Business School, è a disposizione dei partecipanti per individuare e gestire le richieste di finanziamento.

Per ulteriori informazioni: 02.5660.1887 - e-mail: info@formazione.ilsole24ore.com

BORSE DI STUDIO E FINANZIAMENTI

Sono disponibili **3 borse di studio a copertura del 50%** della quota di partecipazione messe a disposizione dal Sole 24 ORE che verranno assegnate a 3 candidati ritenuti meritevoli.

Per candidarsi alle borse di studio è necessario compilare la voce "richiesta di borse di studio" nella domanda di ammissione on line ed **effettuare il colloquio di selezione entro il 10 settembre 2014**.

Al fine di sostenere i partecipanti nella copertura della quota del Master, la Business School ha stipulato una convenzione con Banca Sella che permette la concessione di prestiti bancari a tasso agevolato, **con pagamento della prima rata dopo 6 mesi dalla fine del Master**.

I dettagli sono disponibili sul sito della Business School.

 **BANCA SELLA**

Informazioni

DURATA E ORARIO DELLE LEZIONI IN AULA

- ▲ giovedì dalle 10,00 alle 19,00
- ▲ venerdì dalle 9,00 alle 19,00
- ▲ sabato dalle 9,00 alle 16,00

SEDE DEL MASTER

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi
Business School
P.zza dell'Indipendenza, 23 b/c - 00145 Roma
tel. 02 (06) 3022.3906
fax 02 (06) 3022.4462/2059
business.school@ilssole24ore.com
www.formazione.ilssole24ore.com/bs

ICE-Agenzia

Centro di Formazione e Convegni Ettore Massaccesi
Via Liszt, 21 - 00144 Roma

COORDINAMENTO DIDATTICO

Il coordinamento didattico del Master è affidato a Daria Todini, Tel.: 02 (06) 3022.6266
E-mail: daria.todini@ilssole24ore.com

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Master Executive **YA6560**
€ 5.900 + IVA

La quota è comprensiva di tutto il materiale didattico in aula e on line.

La quota di partecipazione all'intero percorso può essere rateizzata in tre soluzioni:

- ▲ la prima entro la **data di avvio del master**
- ▲ la seconda entro il **31 dicembre 2014**
- ▲ la terza entro il **28 febbraio 2015**

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento può essere effettuato tramite **Bonifico bancario** da effettuarsi a favore de Il Sole 24 ORE.

Coordinate Bancarie:

Banca Popolare di Lodi
Sede Piazza Mercanti, 5 - 20123 Milano
IBAN: IT 44 L 05034 01633 000000167477

Causale di versamento:

Occorre indicare:

- ▲ rata - Executive24 Export Management
- ▲ codice del Master (**YA6560**)
- ▲ estremi della fattura (se pervenuta)
- ▲ codice cliente (indicato in fattura)

Una volta effettuati i pagamenti delle rate, si prega di anticipare via fax o via mail, copia del bonifico alla Segreteria Organizzativa:
Fax 02 3022.4462, 02 3022.2059
business.school@ilssole24ore.com

AGEVOLAZIONI

Sconti cumulabili da calcolarsi sull'importo al netto dell'eventuale sconto:

- ▲ promozione PayFull: sconto del 15% in caso di pagamento immediato dell'intera quota di partecipazione entro la data di avvio del Master oppure promozione advance booking: sconto del 10% in caso di iscrizione entro il 4 luglio 2014
- ▲ Iscrizione multiple da parte della stessa azienda (5% applicabile dalla 2ª iscrizione).

Agevolazioni riservate Alumni Sole 24 ORE:

- ▲ 30% sconto ai diplomati dei master full time
- ▲ 10% sconto ai partecipanti master part time e master online con diploma.

CONFIGURAZIONE TECNICA CONSIGLIATA PER LA FORMAZIONE ONLINE

PC WINDOWS

- Intel Pentium 4 2.33GHz o AMD Athlon™ 64 2800 + processore (o equivalente)
- 512 mb RAM o superiore o 64 mb VRAM o superiore
- 200 mb di spazio disponibile sul disco
- Sistema operative: Windows 8, Windows 2000, 2003, XP, Vista, 2008, Windows 7
- Risoluzione monitor consigliata 1024*768
- Browser di navigazione: Explorer 7.0 o superiore, Firefox 15.0 o superiore, Google Chrome
- Impostazioni browser: popup sbloccati, javascript abilitati, cookies abilitati
- Adobe Acrobat Reader 7.0 o superiore
- Adobe Flash Player 10 o superiore
- Scheda audio 16bit
- Connessione ADSL

MAC

- PowerPC G5 1.8GHz or faster processor o Intel Core Duo 1.33GHz or faster processor
- 512 mb RAM o superiore o 64 mb VRAM o superiore
- 200 mb di spazio disponibile sul disco
- Sistema operativo Mac OSX 10.4 o superiore
- Risoluzione monitor consigliata 1024*768
- Browser di navigazione: Explorer 7.0 o superiore, Firefox 15.0 o superiore, Google Chrome
- Impostazioni browser: popup sbloccati, javascript abilitati, cookies abilitati
- Adobe Acrobat Reader 7.0 o superiore
- Adobe Flash Player 10 o superiore
- Scheda audio 16bit
- Connessione ADSL

I partner dell'iniziativa



La formazione dai primi nell'informazione

24ORE Formazione Eventi ha sviluppato un'offerta formativa sempre più innovativa e differenziata volta a soddisfare, da un lato, le esigenze di formazione di giovani neo laureati o con brevi esperienze di lavoro, e, dall'altro, le necessità di aggiornamento di manager e professionisti di imprese pubbliche e private.

La completezza dell'offerta trova una continua fonte di **innovazione e di aggiornamento** nel quotidiano, nelle riviste specializzate, nei libri e nei prodotti editoriali multimediali. La scelta dei temi attinge dall'esperienza della **redazione specializzata** in formazione, dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di 24 ORE Formazione ed Eventi.

Un obiettivo comune: fornire una formazione concreta sui temi di economia, finanza e management e focalizzata sulle diverse esigenze di giovani manager e professionisti.

Un sistema di **formazione continua**:

- Annual ed Eventi
 - Conferenze annuali presso la sede del Sole 24 ORE
 - Eventi speciali
 - Roadshow sul territorio
- Master di Specializzazione in formula weekend
- Executive Master
- Corsi e Convegni

- E-learning
- Formazione in house personalizzate
- Formazione professionisti

La **Business School** realizza:

- ▲ **Master post laurea** full time che prevedono un periodo di stage e sono indirizzati a quanti intendono inserirsi nel mondo del lavoro con un elevato livello di qualificazione e competenza, requisiti oggi indispensabili sia per i giovani laureati sia per i neo inseriti in azienda.
- ▲ **Executive24**, Master strutturati in formula blended, con sessioni in distance learning alternate a sessioni in aula, per manager e imprenditori che vogliono conciliare carriera e formazione.
- ▲ **Master24**, percorsi strutturati con un modello formativo innovativo basato sull'apprendimento a distanza. Dal successo delle collane multimediali è nata la possibilità di integrare l'autoformazione in aula con gli Esperti.
- ▲ **Business Education Online**
Il primo Master **interamente online** per conseguire il Diploma della Business School del Sole 24 ORE. 90% di lezioni a distanza con esami in presenza per l'ottenimento del Diploma, nelle seguenti aree di specializzazione:
 - Marketing e Comunicazione Digitale
 - Gestione e Strategia d'Impresa
 - Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione
- ▲ **Formazione Professionisti**, percorsi itineranti accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale su tutto il territorio nazionale.



- ▲ **1.900** Relatori / Docenti
- ▲ **900** Partners / Sponsor
- ▲ **6.000** Partecipanti Master Part Time e corsi di aggiornamento
- ▲ **19.000** Partecipanti Annual & Eventi
- ▲ **1.000** Studenti Master fulltime all'anno
- ▲ **4.530** Studenti diplomati Master fulltime
- ▲ **800** Diplomati Executive24 e Master 24
- ▲ **15.200** ore di formazione all'anno
- ▲ **3.000** partecipanti online
- ▲ **80** aule virtuali

I partner dell'iniziativa



ITALIAN TRADE AGENCY

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

L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

è stata istituita dalla Legge 22 dicembre 2011 n. 214 come ente dotato di personalità giuridica di diritto pubblico, sottoposto ai poteri di indirizzo e vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico che li esercita sentiti, per le materie di rispettiva competenza, il Ministero degli Affari Esteri e il Ministero dell'Economia e delle Finanze.

L'Agenzia ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti.

L'ICE opera al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane, nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali, e di promuovere l'immagine del prodotto italiano nel mondo. L'Agenzia svolge le attività utili al perseguimento dei compiti ad essa affidati e, in particolare, offre servizi di informazione, assistenza e consulenza alle imprese italiane che operano nel commercio internazionale e promuove la cooperazione nei settori industriale, agricolo e agro-alimentare, della distribuzione e del terziario, al fine di incrementare la presenza delle imprese italiane sui mercati internazionali.

Nello svolgimento delle proprie attività, l'Agenzia opera in stretto raccordo con le regioni, le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, ai sensi di linee guida e di indirizzo strategico in materia di promozione ed internazionalizzazione delle imprese che verranno assunte da una Cabina di regia istituzionale.

RETE ESTERA ICE-AGENZIA

PAESE	UFFICIO
ALBANIA	Tirana
ALGERIA	Algeri
ANGOLA	Luanda
ARABIA SAUDITA	Riyadh
ARGENTINA	Buenos Aires
AUSTRALIA	Sydney
AUSTRIA	Vienna
AZERBAIJAN	Baku
BELGIO	Bruxelles
BOSNIA-ERZEGOVINA	Sarajevo
BRASILE	San Paolo
BULGARIA	Sofia
CANADA	Toronto
CANADA	Montreal
CILE	Santiago
CINA	Guangzhou
CINA	Hong Kong
CINA	Pechino
CINA	Shanghai
CINA	Chengdu
CINA	Tianjin
CISGIORDANIA E GAZA	Ramallah
COLOMBIA	Bogotà
COREA DEL SUD	Seoul
CROAZIA	Zagabria
E.A.U.	Dubai

EGITTO	Il Cairo
ETIOPIA	Addis Abeba
FRANCIA	Parigi
GERMANIA	Berlino
GIAPPONE	Tokyo
GIORDANIA	Amman
INDIA	Mumbai
INDIA	New Delhi
INDONESIA	Giacarta
IRAN	Teheran
IRAQ	Erbil
ISRAELE	Tel Aviv
KAZAKISTAN	Almaty
KOSSOVO	Pristina
KUWAIT	Kuwait City
LIBANO	Beirut
LIBIA	Tripoli
MACEDONIA	Skopje
MALAYSIA	Kuala Lumpur
MAROCCO	Casablanca
MESSICO	Città del Messico
MONTENEGRO	Podgorica
MOZAMBICO	Maputo
NIGERIA	Lagos
POLONIA	Varsavia
QATAR	Doha
REGNO UNITO	Londra
ROMANIA	Bucarest
RUSSIA	Mosca -

	Ekaterinburg -
	Novosibirsk -
	S. Pietroburgo
SERBIA	Belgrado
SINGAPORE	Singapore
SIRIA	Damasco
SLOVENIA	Lubiana
SPAGNA	Madrid
STATI UNITI	Chicago - Los
	Angeles - Atlanta -
	Miami - New York

SUD AFRICA	Johannesburg
SVEZIA	Stoccolma
SVIZZERA	Berna
TAIWAN	Taipei
THAILANDIA	Bangkok
TUNISIA	Tunisi
TURCHIA	Istanbul
UCRAINA	Kiev
UNGHERIA	Budapest
VENEZUELA	Caracas
VIETNAM	Hochiminh City



Il Sole 24 ORE

www.ilsole24ore.com

QUOTIDIANO POLITICO ECONOMICO FINANZIARIO • FONDATA NEL 1865

DOMENICA
Arte, letteratura, filosofia,
innovazione, tecnologia.

Domenica

TAXI
L'accordo si allontana
Ritornano le proteste

CODICE DELLA STRADA
Motorini, tutte le novità
per targhe e documenti

CASA24
Abitare, comprare,
arredare, vivere e investire
nel mattone.

Servizio Clienti

Tel. 02 (06) 3022.3906
Fax 02 (06) 3022.4462/3034
business.school@ilsole24ore.com
www.formazione.ilsole24ore.com/bs

GRUPPO **24** ORE

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi

Milano, via Monte Rosa, 91
Roma, Piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008