



Università
Ca' Foscari
Venezia

Ca' Foscari
**Challenge
School**



Ca' Foscari
**Challenge
School**

Executive Program in

EXPORT

MANAGEMENT

ottobre 2023 - gennaio 2024

PRESENTAZIONE

Le esportazioni e il rafforzamento del Made in Italy sui mercati internazionali necessitano di **figure professionali sempre più qualificate**, capaci di gestire funzioni commerciali complesse in uno scenario condizionato da crescenti tensioni geopolitiche e da innovazioni tecnologiche dirompenti.

L'Export Manager ha il delicato compito di **sviluppare il business estero dell'azienda**, elaborando strategie comunicative e commerciali mirate all'ingresso e all'affermazione di prodotti e servizi nei mercati internazionali. Il cambiamento degli assetti geopolitici mette però in discussione il modello di globalizzazione riconosciuto e consolidato negli ultimi decenni.

Nell'attuale scenario, il successo dell'impresa dipende anche dalla **capacità di adattarsi al contesto geopolitico**, impiegando in modo consapevole le tecnologie disponibili. Diventa quindi indispensabile fornire agli Export Manager **conoscenze e strumenti trasversali** che vanno dalla definizione di una strategia commerciale, di comunicazione e marketing, alla valutazione dei risultati, a competenze nell'uso di tecnologie digitali e dei sistemi logistici, alla conoscenza delle normative e delle procedure doganali, alla awareness geopolitica.

Il corso mira quindi ad allineare i profili professionali dell'Export/Import Manager (EXIM) alle richieste delle aziende secondo la norma UNI 11823:2021, che costituisce un punto fermo su questa professione. I professionisti che parteciperanno al corso acquisiranno competenze e conoscenze necessarie per sostenere l'esame volto alla **certificazione dell'Export/Import Manager**.

PARTNER

L'Executive Program in Export Management è stato progettato grazie alla collaborazione e al dialogo tra il **mondo accademico** e numerosi e rilevanti **attori del territorio**.
Il percorso didattico si avvale del contributo di docenti accademici, professionisti del settore ed è arricchito da un partenariato di assoluto spessore.



ASSOCAMERESTERO
ASSOCIAZIONE DELLE CAMERE DI
COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO



CONFINDUSTRIA
VENETO EST

Area Metropolitana
Venezia Padova Rovigo Treviso



Italy Bureau of Certification



ITALIAN TRADE AGENCY

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



OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di trasferire conoscenze, competenze e tecniche fondamentali per poter **gestire al meglio le funzioni di import/export nella crescente complessità dei mercati globali**.

- Acquisire consapevolezza delle dinamiche geoeconomiche e geopolitiche;
- mettere in sinergia strumenti di analisi, business strategy e marketing al fine di pianificare Export Business plan efficaci;
- avere il quadro delle tecnologie digitali e dei sistemi logistici che influenzano i processi di organizzazione internazionale delle imprese e delle supply chains;
- padroneggiare gli aspetti più operativi del commercio estero (dazi e dogane, contrattualistica, pagamenti...);
- supervisionare l'andamento di espansione tramite azioni mirate di monitoraggio, valutazione e follow up;
- accedere all'esame per la certificazione (EXIM) Manager ai sensi della norma UNI 11823:2021 come figura Junior, Advanced o Senior in base all'esperienza professionale pregressa;
- sviluppare il network per l'export attraverso l'ecosistema italiano;
- accedere ad un network di buyer esteri attraverso il business matching di SACE.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a manager interessati ad intraprendere la carriera di Export Manager, ma anche ad Export Manager esperti che ritengano utile un aggiornamento professionale e lo sviluppo di nuove competenze.

Oltre a consolidare le conoscenze per migliorare la performance individuale, il corso è costruito espressamente per abilitare all'esame per la Certificazione EXIM Manager ai sensi della Norma Uni 11823/2021.

Requisiti d'accesso

Per accedere al percorso è sufficiente una comprovata esperienza nell'ambito di funzioni export dell'azienda di almeno tre anni. Il percorso è aperto anche a neolaureati desiderosi di intraprendere la carriera di Export Manager. Titolo preferenziale è costituito dall'aver conseguito una **laurea in discipline economiche e aziendali** o in **Relazioni internazionali**.

PROGRAMMA E CALENDARIO DIDATTICO

Il corso è stato pensato per assecondare le esigenze lavorative dei partecipanti: si terrà prevalentemente online con 3 weekend in presenza, preziosa occasione di networking.

Il percorso è composto da due blocchi: **Know how** e **Network**.

Il primo, *Know how*, prevede **5 moduli** atti a fornire le competenze teoriche, tecniche ed operative necessarie all'Export Manager:

1. L'Export Manager;
2. Geopolitica e tecnologie al servizio del management;
3. Delineare l'Export Business Plan
4. Attuare l'Export Business Plan
5. Tecnicismi, conoscerli per non subirne gli effetti

Al termine, ne verrà delineata la figura sia sotto il profilo aziendale che legale con riferimento alla norma UNI 11823; geopolitica, business strategy e marketing verranno messe in sinergia ai fini dell'elaborazione dell'Export Business Plan; verranno infine approfonditi tutti gli aspetti più operativi e burocratici indispensabili per uno sviluppo snello del progetto.

Il secondo, *Networking*, prevede l'**incontro con gli attori dell'ecosistema Italia a supporto dell'export**. L'obiettivo è quello di far conoscere i diversi strumenti e sviluppare le relazioni per un loro corretto e diffuso utilizzo.

La durata del corso è di **104 ore** e si sviluppa nell'arco di **tre mesi**.

Percorso Know how

MODULO 1 - L'export Manager

- *Export Manager e i nuovi modelli di global business*, venerdì 13 ottobre 2023 dalle 10.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00, in presenza
- *Visita presso Porto di Venezia*, sabato 14 ottobre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, in presenza
- *UNI 11823, la norma che definisce i requisiti dell'attività professionale di Export Manager*, lunedì 16 ottobre 2023 dalle 18.00 alle 20.00, online

MODULO 2 - Geopolitica e tecnologie al servizio del management

- *Conoscere gli assetti geopolitici per saper affrontare i mercati*, venerdì 20 ottobre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online
- *Tecnologie digitali e sistemi logistici - teoria e casi aziendali. Come mantenersi aggiornati?*, sabato 21 ottobre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online

MODULO 3 - Delineare l'Export Business Plan

- *Valutare la posizione di un'organizzazione per studiare una strategia di business efficace*, venerdì 27 ottobre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online Business Strategy
- *Business Strategy*, sabato 28 ottobre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online
- *Export Business Plan*, venerdì 3 novembre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online, e sabato 4 novembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online
- *Formulazione della strategia e piano di marketing*, venerdì 10 novembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00, in presenza (pranzo e coffee break inclusi)

PARTNER DAY: Giornata con Sace e Confindustria Veneto Est. Tavola rotonda e presentazione Project Work

Project Work - Export Business Plan, sabato 11 novembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00, in presenza.

Mattino: interventi SACE e Confindustria Veneto Est.

Pomeriggio: Tavola rotonda e presentazione Project Work

MODULO 4 - Attuare l'Export Business Plan

- *Risk Assessment*, venerdì 17 novembre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online
- *Piano operativo: i mercati*, sabato 18 novembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online
- *Piano operativo: l'azienda*, venerdì 24 novembre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online
- *Business Development*, sabato 25 novembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online
- *Monitoraggio, valutazione e follow up*, venerdì 1 dicembre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online

MODULO 5 - Tecnicismi, conoscerli per non subirne gli effetti

- *Trasporti e Incoterms®*, sabato 2 dicembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online
- *Dazie e Dogane*, giovedì 7 dicembre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online
- *Contrattualistica e Metodi di Pagamento*, venerdì 15 dicembre 2023 dalle 14.00 alle 18.00, online
- *Assistenza e Fidelizzazione. Approvvigionamento internazionale*, sabato 16 dicembre 2023 dalle 9.00 alle 13.00, online

Percorso Networking

MODULO 6 - Partners Days

- *SACE day*, venerdì 12 gennaio 2024 dalle 09.00 alle 13.00, in simultanea con Università di Palermo, online
- *Partner day: ASSOCAMERESTERO, AICE, ICE, SIMEST*, venerdì 19 gennaio 2024 dalle 10.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00, in presenza
- *Presentazione elaborati Project Work - Export Business Plan e Cerimonia consegna diplomi*, sabato 20 gennaio 2024 dalle 10.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00, in presenza

DIREZIONE SCIENTIFICA E COORDINAMENTO

Direzione Scientifica

Giancarlo Corò, Coordinatore del corso, Professore Ordinario di Economia Applicata presso il Dipartimento di Economia dell'Università Ca' Foscari Venezia.

Coordinamento didattico

Elisa Barbieri, Professoressa di Economia Industriale, Dipartimento di Economia Università Ca' Foscari Venezia, Dean Ca' Foscari Challenge School.

Fabrizio Marrella, Professore Ordinario di Diritto Internazionale e dell'Unione Europea presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, Docente di diritto internazionale e di International Business Law.

Stefano Micelli, Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari Venezia.

FACULTY

Zeno D'Agostino, Presidente European Ports Organization, Presidente Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Orientale (porti di Trieste e Monfalcone)

Fulvio Lino Di Blasio, Presidente dell'Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Settentrionale – Porti di Venezia e Chioggia

Mariella Di Pinto, Senior Professional in IC&Partners SpA

Maurizio Favaro, consulente e docente in Teoria e Pratica del Commercio Internazionale, Componente del Consiglio Direttivo di ICC Italia e del Comitato per la Revisione degli Incoterms. Giornalista e autore di pubblicazioni varie in tema della Logistica della Distribuzione e risk management

Luca Gatto, Responsabile SACE Academy Program, docente in Export Management

Maurizio Massaro, Professore Associato di Economia Aziendale, Dipartimento di Management, Università Ca' Foscari Venezia

Alexia Redini, dottore di ricerca in Sistemi politici e cambiamento istituzionale. Consulente di Management specializzato nei processi di internazionalizzazione, accreditato APCO nr. 20016-0032 e Temporary Export Manager. Innovation Manager certificato secondo la UNI 11814:2021

Stefano Soriani, Professore ordinario di Geografia economica e politica, Dipartimento Economia, Università Ca' Foscari Venezia

Daniele Trimarchi, Amministratore Delegato Gruppo Gallozzi (azienda settore logistica Turchia), Temporary Manager in progetti d'insediamento all'estero e consulente direzionale Studio Trimarchi, docente e formatore

Umberto Trulli, International Management Senior Consultant and Executive Coach, International Trainer Specialist and Global Speaker

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 2300 + IVA

Sono previste agevolazioni per l'iscrizione:

- Iscriviti entro il **21 settembre 2023**, con una riduzione del 25%: il costo sarà di € 1.725 + IVA
- Studenti e Alumni Ca' Foscari Challenge School e Università Ca' Foscari, personale docente e amministrativo Università Ca' Foscari, riduzione del 20%
- Per le Aziende partner e loro associati, riduzione del 10%
- Sono disponibili **2 borse di studio SACE** a copertura parziale: [maggiori informazioni sul sito web](#).

La partecipazione al corso consente a tutti i partecipanti di ottenere uno sconto del 37% per l'accesso all'esame per la certificazione EXIM Manager ai sensi della Norma UNI 11823/2021, rilasciata da IBC-Italy Bureau of Certification.

Per iscriversi al corso è necessario compilare il [form di iscrizione](#) online.

CONTATTI

Per maggiori informazioni è possibile contattare la Project Manager del corso, dott.ssa Claudia Bettin:
claudia.bettin@unive.it - 3492433561

PARTNER DEL PROGETTO

