

CORSO DI **GENERAL MANAGEMENT**



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
31.03.2015

Profili Aziendali – Corropoli
30.03.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
01.04.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
02.04.2015

ONLINE dal **31.03.2015**



DURATA

Aula 8 ore
FAD 12 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

**Titolare dell'azienda
Amministratori**

**Direttore Vendite
Addetto alle Vendite**

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Competenze manageriali in tema di internazionalizzazione

DOCENTE: FIORENZA SAROTTO

Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, ha un'esperienza di marketing ventennale in aziende operanti in settori diversificati: largo consumo, assicurazioni, entertainment. Attualmente è Vice President Corporate Franchise Management per Europa, Medio Oriente ed Africa in una multinazionale leader globale in ambito entertainment.

I suoi interessi professionali riguardano il Brand Management, il marketing strategico, le ricerche, la Corporate Social Responsibility ed in particolare i contesti multiculturali in continua evoluzione. Ha svolto attività di formazione per profili professionali marketing, commerciali e tecnici, per top management internamente alle aziende ed in collaborazione con Istud ed altre organizzazioni e centri di ricerca.

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00

STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

1. Perché internazionalizzarsi: motivazioni aziendali verso l'internazionalizzazione
 - Gli aspetti culturali: la differenza tra global thinking ed Export
 - Le scelte obbligate delle aziende Italiane – percepito Italiano e percepito Internazionale
2. Internazionalizzare l'azienda o internazionalizzare il Brand o esportare prodotti
3. Dove internazionalizzarsi: la selezione del Paese e dei canali
4. Come internazionalizzarsi: individuazione della modalità di entrata (scenari)
5. Valutazione dell'impatto dell'internazionalizzazione sull'impresa
 - Modelli organizzativi generali
 - Modelli organizzativi negli headquarter (strutture funzionali, divisionali, a matrice)

Programma FAD (12 ORE)

LETTURE CONSIGLIATE/SITOGRAFIE

- Mercati e persone (fonti demografiche e statistiche, banche dati mondiali)
- Trend emergenti (luxury shopper, mobile, esperienza, relazione, sostenibilità etc)
- Canali di vendita (es. GDO, e-commerce)
- Paradigmi di comunicazione
- Modelli di business emergenti

Verranno anche indicati alcuni testi di management utili a capire gli aspetti più strategici.

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

Video

CORSO DI **SALES AND MARKETING**



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
22.04.2015 e 12.05.2015

Profili Aziendali – Corropoli
21.04.2015 e 11.05.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
23.04.2015 e 13.05.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
24.04.2015 e 14.05.2015

ONLINE dal 21.04.2015



DURATA

Aula 16 ore
FAD 16 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

**Titolare dell'azienda
Amministratori**

**Direttore Vendite
Addetto alle Vendite**

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Capacità di operare in uno scenario internazionale dal punto di vista giuridico e amministrativo.

DOCENTE: FIORENZA SAROTTO

Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, ha un'esperienza di marketing ventennale in aziende operanti in settori diversificati: largo consumo, assicurazioni, entertainment. Attualmente è Vice President Corporate Franchise Management per Europa, Medio Oriente ed Africa in una multinazionale leader globale in ambito entertainment.

I suoi interessi professionali riguardano il Brand Management, il marketing strategico, le ricerche, la Corporate Social Responsibility ed in particolare i contesti multiculturali in continua evoluzione. Ha svolto attività di formazione per profili professionali marketing, commerciali e tecnici, per top management internamente alle aziende ed in collaborazione con Istud ed altre organizzazioni e centri di ricerca.

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00 – 1° giorno

MARKETING STRATEGICO E BRANDING

Strategie di marketing internazionale

1. Ruolo del marketing strategico
2. Segmentazione, targeting– con esempi italiani ed internazionali
3. Le tecniche di segmentazione nei mercati internazionali BTC e BTB (con esempi)
4. La ricerca come base per le decisioni di segmentazione e posizionamento internazionale: come guardare all'estero – le mappe
5. Come costruire un posizionamento di successo e gli errori più tipici
6. Strategia di Branding come chiave dell'internazionalizzazione di lungo periodo (i casi della moda e del design)
7. Brand Identity e Brand Image
8. L'internazionalizzazione del Brand

Programma FAD (8 ORE) – Esercitazione

I partecipanti saranno invitati ad analizzare un esempio di internazionalizzazione ritenuto di successo di un marchio Italiano appartenente allo stesso loro settore allargato.

Verranno forniti strumenti didattici complementari quali:

- chart supplementari sul marketing strategico
- chart supplementari sul marketing operativo (in particolare comunicazione e visual identity)
- chart supplementari sul tema del retail
- Reference books per il marketing (2 testi): uno più divulgativo e 1 più sistematico
- 15 siti internet di riferimento per l'aggiornamento professionale

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00 – 2° giorno

MARKETING OPERATIVO E COMMERCIALE

1. Il marketing mix e la comunicazione in contesti globali
2. La redazione del piano di marketing internazionale
3. Il piano di marketing internazionale nei contesti B2B e B2C.
4. Le scelte commerciali di fondo: tipologia di rete e contratto, e-commerce, privat label PROs & CON's

Progettazione e gestione della rete di vendita internazionale:

1. Le politiche e le azioni di vendita nei mercati internazionali
2. Il trade marketing Internazionale
3. Il ruolo del database e del CRM
4. Il processo di vendita e gli intermediari
5. La scelta del canale distributivo e le sue implicazioni gestionali
6. Come gestire team internazionali

Programma FAD (8 ORE) – ESERCITAZIONE

I partecipanti saranno invitati ad analizzare la definizione del posizionamento del proprio Brand che dovrà concretizzarsi in 3 aggettivi.

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

Chart

Video

CORSO DI ACCOUNTING, FINANCE AND CONTROL



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
06.05.2015 e 27.05.2015

Profili Aziendali – Corropoli
05.05.2015 e 26.05.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
07.05.2015 e 28.05.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
08.05.2015 e 29.05.2015

ONLINE dal 05.05.2015



DURATA

Aula 16 ore
FAD 36 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle Vendite
Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Conoscenza dei modelli di documentazione contabile, delle attività di controllo e reporting, al livello internazionale.

DOCENTE: GIANFRANCO MELE (1° GIORNO)

Docente e Consulente dell'area Finanza e Controllo della Fondazione ISTUD. Dottore commercialista dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Torino e Revisore contabile, con studio in Torino. Laureato all'Università degli Studi di Torino in Economia Aziendale. E' stato cultore della materia "Programmazione e controllo" presso il distaccamento universitario di Asti - Università degli Studi di Torino. Attualmente svolge, oltre alla "classica" attività da fiscalista, attività di consulenza direzionale su temi di organizzazione aziendale, controllo di gestione, reportistica e finanza aziendale, attività di revisione contabile, annoverando tra le società clienti, primarie società italiane. Da dicembre 2011 unico docente italiano in tema Finance certificato da BMW Group.

DOCENTE: SONIA CEPOLLINA (2° GIORNO)

Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, indirizzo Finanza Aziendale, ha frequentato i corsi di Strategic Accounting & Marketing Decisions e di Financial Markets presso la London School of Economics. Consulente dal 2001 in materia finanza di impresa ha maturato parte della sua esperienza in PricewaterhouseCoopers Advisory, nei team di Corporate Treasury e di Corporate Finance, lavorando per importanti realtà aziendali italiane ed estere, occupandosi di financial risk management, policy e procedure di tesoreria, valutazioni d'azienda, pianificazione finanziaria, business recovery services (BRS). Dal 2007 al 2013 si è occupata di Corporate Finance per un multifamily office occupandosi di operazioni di Merger & Acquisition. Svolge attività di consulenza aziendale su temi di pianificazione strategica, organizzazione, controllo di gestione e finanza aziendale e collabora con Istud come Client Leader e docente nell'area Economics & Finance.

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00 – 1° giorno

Principi contabili e modelli di presentazione dei documenti contabili a livello internazionale (3 ore)

1. I principi IAS/IFRS e principi USA GAAP
framework e principi ispiratori, contesti e ambiti di utilizzo, overview dei principi contabili
2. L'analisi comparata IAS/IFRS - USA GAAP
3. I modelli di presentazione contabili per le imprese internazionali
4. Gli schemi di presentazione dei documenti contabili e metodi per la redazione.

Controllo e sistemi di reporting internazionali (2 ore)

1. Le tipologie di strutture organizzative e i riflessi sui sistemi di reporting:
Il sistema di reporting: metodologie, budget, rolling forecast, controllo e analisi finanziaria (flussi di cassa)

Fiscalità internazionale (3 ore)

1. Il sistema di reporting: metodologie, budget, rolling forecast, controllo e analisi finanziaria (flussi di cassa)
 - I rapporti con controparti residenti in black list jurisdictions
 - L'I.V.A. e i dazi doganali
 - L'agenzia di rappresentanza, la stabile organizzazione e la forma societaria autonoma
 - L'autonomia organizzativa (esteroinvestizione)
 - Le Controlled Foreign Companies
 - Il transfer pricing.

Programma FAD (20 ORE)

Principi contabili e modelli di presentazione dei documenti contabili a livello internazionale (4 ore)

Controllo e sistemi di reporting internazionali (12 ore)

Fiscalità internazionale (8 ore)

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00 – 2° giorno

Il piano industriale e la valutazione d'azienda (6 ore)

1. I principi generali nella redazione di un Piano Industriale
2. Strategie di internazionalizzazione e impatti sui risultati di medio/lungo periodo
3. Elementi per la valutazione di aziende e progetti di investimento

La gestione finanziaria valutaria (2 ore)

1. I possibili rischi valutari
2. La gestione dei rischi valutari
3. Gli strumenti e le strategie di copertura dei rischi valutari.

FAD (16 ORE)

Il piano industriale e la valutazione d'azienda (12 ore)

La gestione finanziaria valutaria (4 ore)

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

Video

CORSO DI LEGAL DEPARTMENT



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
10.06.2015 e 24.06.2015

Profili Aziendali – Corropoli
09.06.2015 e 23.06.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
11.06.2015 e 25.06.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
12.06.2015 e 26.06.2015

ONLINE dal 09.06.2015



DURATA

Aula 16 ore
FAD 16 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle Vendite
Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Capacità di operare in uno scenario internazionale dal punto di vista giuridico e amministrativo.

DOCENTE: EUGENIO CONDOLEO

Specializzato in diritto tributario ha iniziato la propria esperienza professionale nel contenzioso presso le commissioni tributarie italiane. In seguito ha ampliato l'offerta professionale nel settore del diritto societario internazionale collaborando in qualità di associato con studi professionali sia in Italia che all'estero (Germania, Svizzera, Principato di Monaco, Lussemburgo) maturando un'esperienza particolare nelle giurisdizioni fiscali europee. Attualmente, oltre alla gestione del proprio studio professionale con sede a Roma, ha creato un network con studi professionali associati a Napoli, Lussemburgo, e Repubblica di San Marino. Tra i suoi clienti figurano imprese operanti nel settore alimentare (Barilla/Voiello, La Doria, Sudfleisch), nel settore marittimo (LSC Lauro Shipping Company, MSC Mediterranean Shipping Company,) nel turismo (Gruppo Valtur, Viaggi del Ventaglio, Air Littoral) nell'industria (Delta Group, Ademar China) nell'IT 8Atos Origin, Etnoteam, T-System) e, per quanto riguarda le pratiche di tax credit, nel settore cinematografico, con diverse società di produzione italiane. Scrive articoli inoltre sulla rivista on line "Il Fisco" di Giuffrè Editore e ha in prossima uscita un libro sul tema della delocalizzazione delle imprese italiane con lo stesso editore.

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00 – 1° giorno

Contratti internazionali (4 ore)

1. La teoria generale del contratto internazionale, il principio di autonomia e di libertà di forma
2. La formazione del contratto internazionale e il trasferimento della proprietà
3. La lettera di intenti
4. La legislazione di competenza e il foro competente
5. La clausola penale, la forza maggiore e la hardship
6. Le convenzioni internazionali e i regolamenti.

Operazioni societarie di internazionalizzazione dell'impresa (4 ore)

Programma FAD (8 ORE)

Contratti internazionali (8 ore)

Programma 9.00/13.30 – 14.30/18.00 – 2° giorno

Operazioni societarie di internazionalizzazione dell'impresa (4 ore)

1. Le diverse tipologie di accordi collaborativi in ambito internazionale
 - La struttura contrattuale delle Joint Venture
 - I contratti ancillari
 - Le Equity Joint Venture
 - Le Joint Venture contrattuali

Protezione della proprietà intellettuale

1. Gli strumenti per la protezione della proprietà intellettuale
2. Il brevetto europeo e il brevetto internazionale
3. Il contratto di licenza
4. I meccanismi di tutela in settori diversi (moda, alimentare, meccanica, efficienza energetica).

Programma FAD (8 ORE)

Protezione della proprietà intellettuale (8 ore)

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico
Video
Sitografia
Materiali aggiuntivi

CORSO DI HR MANAGEMENT



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
01.07.2015

Profili Aziendali – Corropoli
30.06.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
02.07.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
03.07.2015

ONLINE dal 30.0.2015



DURATA

Aula 8 ore
FAD 12 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle Vendite
Direttore del Personale
Addetto all'ufficio Personale

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Gestione legale e amministrativa del personale in un contesto internazionale affrontando anche l'interculturalità.

DOCENTE: YADVINDER S. RANA

Laureato in Ingegneria al Politecnico di Torino, MBA presso la Manchester Business School, Executive Program in Global Negotiations presso la Thunderbird School of Global Management, è stato Direttore Commerciale per Africa, Middle East, Asia e Pacifico in un'azienda leader nel settore del lusso dal 2005 al 2010, stabilendone la presenza in Cina, India, Giappone, Corea del Sud, Sud Est Asiatico, Medio Oriente (Arabia Saudita, Kuwait, EAU, Bahrein, Libano), Tunisia, Marocco, Egitto, Sud Africa e Australia e gestendo direttamente le attività commerciali e di marketing a Shanghai e Mumbai. In precedenza, dal 1998 al 2004 ha ricoperto ruoli internazionali nell'ambito del Gruppo Fiat in Pennsylvania, a Londra e Lione, in particolare come gestore di progetti di integrazione durante i merger fra Case e New Holland, Iveco e Renault V.I. e la JV fra Fiat Auto e GM. Attualmente progetta ed eroga corsi di negoziazione avanzata e interculturale e strategie di internazionalizzazione d'impresa presso università Italiane e Straniere (Columbia Business School (NYC; USA), Università Cattolica, Politecnico di Torino, Politecnico di Milano, Università di Trento, Fondazione CUOA, Scuola di Alta Formazione al Management di Torino,) ed aziende.

Programma in aula 9.00/13.30 – 14.30/18.00

Gestione delle risorse umane internazionali - dimensioni contrattuali (2 ore)

1. La gestione del personale espatriato
2. La scelta della struttura contrattuale
3. La trasferta, il distacco, il trasferimento estero e l'assunzione locale: profili normativi, retributivi, fiscali, previdenziali e assicurativi.

Gestione delle risorse umane internazionali - Intercultural Management e gestione della performance di gruppi internazionali (6 ore)

1. Diversità e gestione interculturale
2. I modelli teorici per la gestione interculturale
3. Le differenze culturali: caratterizzazioni e stereotipi
4. La dimensione Paese: Europa, Asia, America
5. The Italian way: punti di forza, trappole culturali, trappole linguistiche
6. Gestione di gruppi internazionali
7. Performance management e gestione in remoto delle risorse umane all'estero

Programma FAD (12 ORE)

Gestione delle risorse umane internazionali - dimensioni contrattuali (8 ore)

Gestione delle risorse umane internazionali - Intercultural Management e gestione della performance di gruppi internazionali (4 ore)

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

Video

CORSO DI SUPPLY CHAIN AND OPERATIONS



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
15.07.2015

Profili Aziendali – Corropoli
16.07.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
16.07.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
17.07.2015

ONLINE dal 14.07.2015



DURATA

Aula 8 ore
FAD 12 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle Vendite
Responsabile della Logistica
Addetto alla Logistica

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Gestione dell'approvvigionamento internazionale, delle componenti e delle caratteristiche della catena logistica internazionale.

DOCENTE: FABIO CANDUSSIO

Nato nel 1968, si è laureato con lode in Ingegneria delle Tecnologie Industriali ad Indirizzo Economico-Organizzativo presso l'Università di Udine. Lavora in Danieli & C. S.p.A., quindi nel 1997 fa il suo ingresso in Tecnest dove opera dapprima come Project Manager, quindi come Product Manager per le soluzioni in ambito APS, sino a ricoprire l'incarico di Direttore della Divisione "Supply Chain Planning & Execution". Dal 2009 svolge attività di consulenza direzionale e manageriale come libero professionista, collaborando principalmente con Quin su progetti orientati allo sviluppo di soluzioni organizzative e informatiche in ambito di Operations Management e Performance Management. È inoltre Professore di Sistemi Informativi Aziendali presso la Facoltà di Ingegneria di Udine, dove opera con il Laboratorio di Ingegneria Gestionale su temi di ricerca relativi al Supply Chain Management.

Programma in aula 9.00/13.30 – 14.30/18.00

Sourcing internazionale (2 ore)

1. L'Analisi strategica del contesto operativo

International Supply Chain Management (6 ore)

1. Simulazione del comportamento di una catena logistica internazionale: il Beer Distribution Game
2. I concetti di supply network, supply chain, supply chain management, logistica, logistica integrata, distribuzione fisica, gestione dei materiali, approvvigionamento, gestione dei fornitori
3. Tecniche di mappatura dei supply network internazionali.

Programma FAD (12 ORE)

Sourcing internazionale (8 ore)

2. Il marketing degli acquisti per la ricerca delle fonti di fornitura
3. Il modello del T.C.O. (Total Cost of Ownership)
4. L'Analisi economico-differenziale per l'approvvigionamento internazionale
5. I principi di Risk analysis ed evaluation
6. L'utilizzo degli INCOTERMS: significato e applicazioni.

International Supply Chain Management (4 ore)

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

Sitografia

Materiali aggiuntivi

Video

CORSO DI INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
21.07.2015

Profili Aziendali – Corropoli
20.07.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
22.07.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
23.07.2015

ONLINE dal 20.07.2015



DURATA

Aula 8 ore
FAD 8 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle vendite
Responsabile dell'ICT

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Gestione dei processi di vendita ICT based, gestione di modelli di e-commerce (in house ed esternalizzati).

DOCENTE: ALBERTO GIUSTI

Dopo il conseguimento della laurea in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Torino ha iniziato la carriera occupandosi di progetti in ambito digital nel mondo della finanza. Dopo aver fondato e gestito alcune internet company in Italia, Inghilterra e Svizzera si è occupato di consulenza strategica e formazione in ambito digital. Attualmente collabora con società e organizzazioni non profit italiane e estere occupandosi di business modelling online e piani strategici di sviluppo continuando in parallelo l'attività di business angel in startup in ambito digital. E' socio in qualità di business angel di River Horse Ltd che si occupa di game design e gamification (sia giochi tradizionali sia giochi online) e di Alleantia S.r.l. che si occupa di Internet Of Things.

Nel novembre 2006 ha pubblicato il suo primo libro: "E-commerce in Cina. Come vendere online il made in Italy" e nel luglio 2014 il secondo: "Crowdfunding - Dai sogni ai soldi".

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00

Come portare nuovi clienti tramite Internet Il mercato internet Internazionale Internet come soluzione per le aziende Internet come strumento per l'export

Strategie e strumenti per approcciare il web

1. Gli strumenti del web marketing
2. Web analytics (Google Analytics)
3. Search engine marketing (Google Adwords)
4. CRM
5. Email marketing

Il modello di lead generation

- Mini-sito / landing pages
- Focused SEO
- Keywords advertising
- Lead qualification
- Lead nurturing e email marketing

Vendere online e/o off-line

1. e-commerce o digital sales?
2. lead generation, nurturing e qualification, automatizzare le vendite a valore aggiunto
3. e-commerce e/o reti di vendita online in Italia e all'estero

Programma FAD (8 ORE)

Piano di web marketing: approccio metodologico

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

Video

CORSO DI FUND RAISING



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
28.07.2015

Profili Aziendali – Corropoli
27.07.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
29.07.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
30.07.2015

ONLINE dal 27.07.2015



DURATA

Aula 8 ore
FAD 4 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle vendite
Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Conoscenza della strumentazione finanziaria agevolata e non a supporto dell'internazionalizzazione.

DOCENTE: LUIGI SERIO

Laureato in Economia e Commercio, è docente di Economia e Gestione delle imprese presso l'Università Cattolica di Milano, facoltà di Economia e di Sociologia. I suoi interessi di ricerca riguardano l'imprenditorialità interna, l'innovazione organizzativa, la creazione di nuova impresa, le strategie di crescita delle Piccole e Medie Imprese, il Family Business e la gestione della successione e l'evoluzione dei sistemi formativi, nazionali e internazionali. Fa parte del nucleo di valutazione e di accreditamento dei Master Asfor. E' autore e coautore di numerose pubblicazioni su questi temi. Ha curato la pubblicazione del volume "Fare Formazione a Milano. Sette anni a fianco delle imprese per lo sviluppo e la competitività" a cura di Fondazione ISTUD – Franco Angeli 2009 e autore del saggio "La formazione: dall'aula all'e learning" in Boldizzoni D. Management delle Risorse Umane, Ilsole24ore, 2009. Ha coordinato il gruppo di lavoro dell'EFMD (European Foundation for management development) sullo stato dell'arte dell'e learning nelle business school in Europa.

Programma in aula - 9.00/13.30 – 14.30/18.00

Il fund raising a supporto dell'internazionalizzazione

1. Opportunità di finanziamento per l'internazionalizzazione
2. Il ruolo dei networking istituzionali e imprenditoriali

Programma FAD (4 ORE)

Approfondimenti
Esercitazioni

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico
Video
Sitografie
Chart

CORSO DI CERTIFICAZIONE DI PRODOTTO



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
02.09.2015

Profili Aziendali – Corropoli
01.09.2015

Confartigianato Chieti – Chieti
03.09.2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
04.09.2015

ONLINE dal 01.09.2015



DURATA

Aula 8 ore
FAD 4 ore



MODALITÀ

Aula
Fad



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite
Addetto alle Vendite

Direttore di Produzione
Responsabile di Produzione
Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Conoscenza dei sistemi di certificazione internazionali e degli standard di sicurezza.

DOCENTI

Il modulo sarà tenuto da vari docenti che operano presso organismi abilitati al rilascio di certificazioni internazionali.

Programma in aula 9.00/13.30 – 14.30/18.00

I sistemi di certificazione internazionali

1. Fonti normative
2. Riconoscibilità internazionale
3. Garanzia degli standard di sicurezza

Programma FAD (4 ORE)

Dispense in formato cartaceo e elettronico
Video
Sitografie

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

SEMINARIO DI APPROFONDIMENTO **BRIC/NEW EMERGENCIES COUNTRY**



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
Settembre 2015

Profili Aziendali – Corropoli
Settembre 2015

Confartigianato Chieti – Chieti
Settembre 2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
Settembre 2015

ONLINE Settembre 2015



DURATA

Seminario 8 ore



MODALITÀ

Seminario



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite
Addetto alle vendite

Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione
Direttore di Produzione
Responsabile di Produzione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Conoscenza della fiscalità, della contrattualistica e delle certificazioni nei seguenti Paesi:

- Brasile
- Russia
- India
- Cina
- New Emergencies Country (Turchia, Corea del Sud, Messico e Sud Africa)

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

SEMINARIO DI APPROFONDIMENTO LE ISTITUZIONI CHE OPERANO NEL CAMPO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
Settembre 2015

Profili Aziendali – Corropoli
Settembre 2015

Confartigianato Chieti – Chieti
Settembre 2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
Settembre 2015

ONLINE Settembre 2015



DURATA

Seminario 8 ore



MODALITÀ

Seminario



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite

Addetto alle vendite
Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Conoscenza delle principali istituzioni pubbliche che operano nel campo dell'internazionalizzazione, la strumentazione disponibile e i Paesi Obiettivo.

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

SEMINARIO DI APPROFONDIMENTO **TESTIMONIANZE IMPRESE**



LOCATION

Agenzia per lo Sviluppo – L'Aquila
Settembre 2015

Profili Aziendali – Corropoli
Settembre 2015

Confartigianato Chieti – Chieti
Settembre 2015

S.C.M. Servizi – Lanciano
Settembre 2015

ONLINE Settembre 2015



DURATA

Seminario 8 ore



MODALITÀ

Seminario



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori
Direttore Vendite
Addetto alle vendite

Direttore Amministrativo
Addetto all'Amministrazione
Direttore di Produzione
Responsabile di Produzione

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Il seminario ha l'obiettivo di illustrare i modelli adottati per l'internazionalizzazione da 8 imprese (standardizzati attraverso un caso studio) appartenenti ai settori di riferimento del programma Abruzzo4Export (automotive, agroalimentare, moda e efficientamento energetico).

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico

SEMINARIO DI APPROFONDIMENTO **BUSINESS ENGLISH**



LOCATION



DURATA

FAD 360 ore
Attività facoltative 30 ore



MODALITÀ

FAD



IL MODULO È RIVOLTO ALLE SEGUENTI FIGURE PROFESSIONALI

Titolare dell'azienda
Amministratori

Direttore Vendite
Addetto alle vendite

IL MODULO HA L'OBIETTIVO DI POTENZIARE LE SEGUENTI COMPETENZE

Il corso ha l'obiettivo di migliorare la conoscenza della lingua inglese.

Sono previsti 4 livelli di formazione:

1.	Beginner/Intermediate	134 ore
2.	Proficient	90 ore
3.	Advanced	72 ore
4.	Expert	64 ore

Attività facoltative

Professional Vocabulary	30 ore
-------------------------	--------

MATERIALI DIDATTICI FORNITI

Dispense in formato elettronico