



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

Camera dell'Economia

Progetto SEI
Sostegno all'Export dell'Italia



EXECUTIVE MASTER SIRIO

COMPETENZE E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMPRESA



Informazioni per la Partecipazione

Il percorso formativo è gratuito ed è rivolto ad un massimo di 20 imprese non esportatrici o esportatrici occasionali prioritariamente PMI.

Alcuni moduli, per la loro caratterizzazione tecnica, saranno aperti anche alle altre imprese bolognesi.

L'iscrizione è perfezionata dall'impresa che può decidere gli effettivi partecipanti.

L'Impresa si impegna a:

- ***Iscrivere al Portale www.sostegnoexport.it***
- ***Frequentare regolarmente il percorso (almeno il 70% del monte ore)***
- ***Realizzare, con la supervisione dei consulenti, il project work per la propria impresa (check up aziendale, piani export...) proposte durante il percorso***

Il percorso si svolgerà nei mesi di febbraio, marzo, aprile e maggio 2025 E SI ATTIVERÀ' AL RAGGIUNGIMENTO DI UN NUMERO MINIMO di 12 IMPRESE.

Per candidare la tua impresa entro il giorno 19 febbraio 2025: [QUI](#)



Obiettivi

Il percorso formativo intende fornire alle imprese:

- strumenti e conoscenze concrete per organizzare, gestire e sviluppare il processo di internazionalizzazione
- suggerimenti e stimoli per comprendere, sviluppare e creare il business internazionale
- supporti innovativi alle metodologie già implementate in azienda
- opportunità di incontro e scambio per supportare gli imprenditori e le imprenditrici nell'attuale e complessa transizione economica
- occasioni di formazione e confronto guidato del proprio export team



Programma

Cosa offre il corso in Internazionalizzazione strategica per le PMI della Camera di Commercio di Bologna?

Il Percorso Formativo è **progettato per fornire a imprenditori, addetti e responsabili export le competenze necessarie per progettare e gestire con efficacia il processo di internazionalizzazione aziendale.**

I partecipanti hanno l'opportunità di approfondire **come analizzare le dinamiche di mercato dei mercati esteri, come sviluppare strategie di ingresso nei paesi selezionati e come adattare i prodotti o i servizi alle diverse esigenze normative e culturali del paese di riferimento.** Viene inoltre approfondito, anche nell'ottica delle nuove implementazioni dei sistemi di Intelligenza Artificiale, il tema della progettazione e organizzazione dell'ufficio export aziendale in termini di personale e competenze richieste.

Il programma formativo si articola in tre ambiti di approfondimento (MODULO Strategico, MODULO Tecnico-Specialistico e MODULO Digitale-innovativo) e in un project work personalizzato per la propria impresa

M. STRATEGICO

Sviluppare consapevolezza e competenze specifiche a livello di impresa nell'ambito della gestione del cambiamento. Fornire una visione di insieme delle possibili scelte "strumentali" per l'espansione internazionale delle PMI

M. TECNICO/SPECIALISTICO

Fornire strumenti normativi ed operativi necessari per una corretta pratica di internazionalizzazione. Sviluppare le giuste competenze per saper gestire le sfide dell'internazionalizzazione.

M. INNOVAZIONE/DIGITALE

Riflettere su come le tecnologie digitali, come l'IA, possono impattare positivamente sui processi nelle piccole e medie imprese ed affiancarle nel processo di internazionalizzazione.

01

Modulo Strategico

Sessione 1 - Comprendere le dinamiche dei mercati esteri

Sessione 2 - Promuovere i propri prodotti nei mercati esteri

02

Modulo Tecnico Specialistico

Sessione 3 - Gestione e organizzazione dell'ufficio Export

Sessione 4 - Introduzione alla Contrattualistica Internazionale

Sessione 5 - La gestione del rischio di credito internazionale:
strumenti bancari e strumenti Assicurativi

Sessione 6 - Gestire la logistica internazionale

Sessione 7 - Dogane e normative internazionali

Sessione 8 - Criteri ESG e Internazionalizzazione

03

Modulo Innovazione e Digital

Sessione 9 - Le Applicazioni dell'AI in Ambito Export per le PMI

Sessione 10 - Costruzione di Reti di Contatti

01

Modulo Strategico

Date e modalità:

27 febbraio e 13 marzo 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Dott. Alessandro Addari

Sessione 1 - *Comprendere le dinamiche dei mercati esteri*

- Sguardo sulla situazione economica internazionale.
- Come scegliere ed analizzare in mercato.
- L'approccio strategico al mercato e come affrontare i mercati maturi.
- Tecniche di segmentazione.

Sessione 2 - *Promuovere i propri prodotti nei mercati esteri*

- La pianificazione di un progetto di internazionalizzazione.
- La costruzione di un'offerta efficace.
- Le analisi di prodotto.
- Le analisi di prezzo.
- Come costruire una comunicazione efficace nei mercati internazionali.

DEFINIZIONE DEL PROJECT WORK E DELL'ATTIVITÀ' CONSULENZIALE PERSONALIZZATA DI PIANO EXPORT:

Ogni impresa avrà a disposizione uno slot temporale dedicato per individuare insieme al tutor una possibile azione concreta di approdo al mercato internazionale come: l'individuazione di un nuovo cliente, il lancio di una campagna promozionale, l'individuazione di una fiera di settore, la pianificazione di una missione commerciale o altre possibilità simili.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

6 marzo 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Dott. Gianfranco Ardenti

Sessione 3 - Gestione e organizzazione dell'ufficio Export

- Concetti base di organizzazione aziendale: dove si inserisce l'ufficio Export?
- L'importanza di costruire una cultura all'internazionalizzazione.
- Il coordinamento dei reparti.
- Le attività di un Export Manager.
- L'organizzazione di un ufficio Export: ruoli e funzioni.
- L'organizzazione delle attività commerciali all'estero: a chi competono e come farlo.
- Le figure commerciali idonee in un processo di internazionalizzazione.
- Il coordinamento dei venditori ed il lavoro per obiettivi.
- Come fare il check-up dell'ufficio commerciale e/o Export.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

19 marzo 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Avv. Marco Tupponi

Sessione 4 - Introduzione alla Contrattualistica Internazionale

- La negoziazione di un contratto internazionale: inquadramento generale.
- L'approccio che si deve tenere nella redazione di un contratto internazionale: l'autonomia contrattuale e la libertà di forma.
- Il principio di libertà nella creazione delle clausole.
- Il momento di passaggio della proprietà.
- Il momento di nascita/conclusione del contratto.
- Come determinare la legge che governa il contratto.
- Come si sceglie il foro competente o l'arbitrato.
- Si può limitare la responsabilità contrattuale?
- La risoluzione del contratto (inadempimento, forza maggiore, hardship).

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

25 marzo 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Avv. Alessandro Russo

Sessione 5 - La gestione del rischio di credito internazionale: strumenti bancari e strumenti Assicurativi

- Il credito estero, individuazione e gestione dei rischi.
- Gli strumenti di pagamento internazionali frequentemente utilizzati dalle PMI.
- Le operazioni documentarie: dalle operazioni CAD al credito documentario.
- Crediti documentari e stand by letter of credit.
- L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi di funzionamento e ambiti di operatività.
- Presupposti per l'assicurazione dei crediti export e tipologie di rischi assicurabili.
- Le principali soluzioni assicurative offerte dagli operatori.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

8 aprile 2025

dalle ore 14.00 alle ore 16.00 | Online

Docente:

Avv. Alessandro Russo

FOCUS ONLINE

Gli strumenti di Trade Finance per l'ottimizzazione delle operazioni export

- Gli strumenti disponibili alle imprese.
- Le esigenze dell'impresa tra gestione dei costi e flussi finanziari in entrata: l'equilibrio finanziario.
- L'individuazione dei rischi e criteri di gestione.
- L'ottimizzazione delle condizioni di pagamento verso l'estero.
- Strumenti assicurativi e strumenti finanziari: il giusto mix per ottenere tutela dei crediti e offrire opportunità di dilazioni.
- Le operazioni documentarie come strumento di dilazione e di incasso sicuro (crediti documentari, Stand by l/c, garanzie bancarie).
- Gli interventi SACE fruibili per offrire dilazioni al riparo da insoluti (strumenti per Banche e strumenti per imprese).
- Il factoring e il Forfaiting: tecniche di smobilizzo dei crediti.
- Istituti giuridici di riferimento per la comprensione delle tecniche di Trade Finance.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

22 maggio 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Prof. Avv. Giuseppe De Marinis

Sessione 6 - Gestire la logistica internazionale

- Il rapporto con il contratto di compravendita.
- La relazione con le diverse aree (dogana, supply chain).
- Aspetti normativi disciplinanti i trasporti (via gomma, via mare, via aerea) e le spedizioni: il codice civile, il codice della navigazione, le convenzioni internazionali.
- Vettori, Spedizionieri, spedizionieri doganali e relative responsabilità.
- Profili giuridici del contratto di trasporto.
- Profili giuridici del contratto di spedizione.
- La responsabilità vettoriali ed il risarcimento dei danni.
- I documenti di trasporto internazionale.
- Risvolti fiscali dei termini di resa.
- Sostenibilità, Supply Chain, compliance al diritto doganale ed al diritto dei trasporti internazionale: analisi integrata quale nuova frontiera.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

3 aprile 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Dott. Simone Del Nevo

Sessione 7 - Dogane e normative internazionali

IMPORT

- L'importanza della voce doganale a 10 cifre.
- Il valore delle merci in dogana.
- Il ruolo dell'origine della merce in dogana.
- Il pagamento dei diritti doganali: il pagamento differito, opportunità e rischi.
- Il calcolo dei diritti doganali: elementi formanti la base imponibile.
- Richiesta di ITV (Informativa Tariffaria Vincolante): quando si rivela necessaria.
- Rischi legati alla errata classificazione delle merci.
- Divieti nei regimi doganali: transito, temporanea, importazione definitiva.
- Il cassetto doganale import.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

10 aprile 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docente:

Dott. Simone Del Nevo

Sessione 7 - Dogane e normative internazionali

EXPORT

- I divieti all'export: restrizioni all'export: embarghi ed problematiche per merci "dual use".
- Il ruolo della fattura di export.
- Il cassetto doganale export.
- Le prove dell'avvenuta esportazione.
- Vantaggi dello stato di esportatore autorizzato.
- Certificazione di origine preferenziale.
- Le indicazioni di origine su fattura.
- Le Informazioni Vincolanti di Origine.
- Certificati ATR ed Eur1.
- Effettiva origine dei prodotti: accertamenti doganali.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

10 giugno 2025

dalle ore 14.00 alle ore 16.00 | Online

Docente:

Dott. Simone Del Nevo

FOCUS ONLINE

Il nuovo sistema per la gestione delle dichiarazioni di esportazione

- Le dichiarazioni di esportazioni.
- La reingegnerizzazione sistemi doganali.
- La roadmap per l'adesione degli operatori economici, in ambiente reale, ai nuovi servizi export.
- Le novità in materia di dichiarazioni di esportazione e il cassetto doganale.

02

Modulo Tecnico Specialistico

Date e modalità:

6 maggio 2025

dalle ore 14.00 alle ore 16.00 | Online

Docente:

Avv. Alessandro Russo

Sessione 8 - Criteri ESG e Internazionalizzazione

- Il tema ESG dal punto di vista delle norme comunitarie,
- ESG: tra obblighi di legge e adesione facoltativa ai fini del l'aumento della competitività dell'impresa;
- l'impatto dei criteri ESG sulla valutazione del merito creditizio da parte delle Banche;
- ESG e strategie di internazionalizzazione

03

Modulo Innovazione e Digital

Date e modalità:

14 maggio 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

19 giugno 2025

dalle ore 10.00 alle ore 13.00 | Presenza

Docenti:

Dott. Claudio Gionti

Dott. Gianfranco Ardenti

Sessione 9 - Le Applicazioni dell'AI in Ambito Export per le PM

- Introduzione all'AI e Export: Breve panoramica su cos'è l'Intelligenza Artificiale e come può essere applicata al settore dell'export.
- AI per la Ricerca di Mercato: Uso di strumenti di AI per l'analisi dei mercati esteri.
- AI per la Gestione della Supply Chain e Logistica: Ottimizzazione della logistica internazionale con l'AI.
- AI per la Compliance e Gestione Normativa: Gestione automatica della compliance con le normative locali.

Sessione 10 - Costruzione di Reti di Contatti

- L'AI nel marketing digitale (Google, Meta, content creations).
- Analisi dei dati e segmentazione dei contatti per una personalizzazione del targeting della comunicazione.
- Esercitazione pratica.

03

Modulo Innovazione e Digital

Date e modalità:

27 maggio 2025

dalle ore 14.00 alle ore 16.00| Online

Docente:

Avv. Marco Tupponi

FOCUS ONLINE

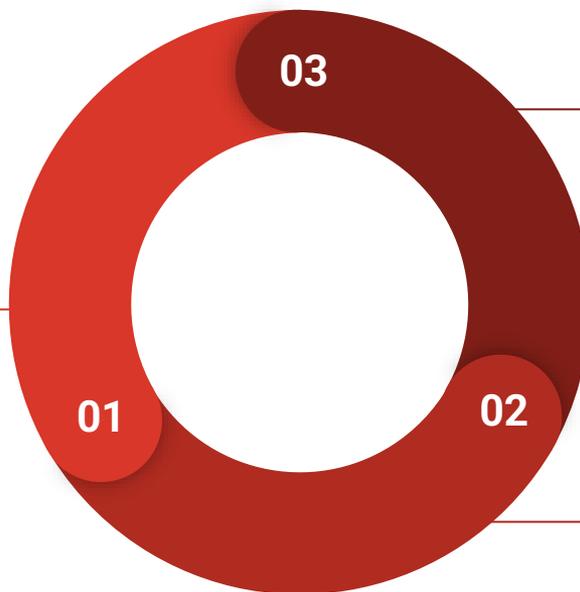
IA, Internazionalizzazione e aspetti giuridici

- Inquadramento generale della nozione di Intelligenza Artificiale in ambito giuridico.
- Il Regolamento UE 1689/2024, c.d. A.I. Act, pubblicato in Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il 12 luglio 2024.
- La normativa Italiana ed il Disegno di Legge del Governo: la Strategia Italiana per l'Intelligenza Artificiale 2024-2026.
- Cenni sulla struttura Blockchain e sullo strumento degli Smart Contracts.
- Cosa s'intende per DAO (Decentralized Autonomous Organization).
- Gli algoritmi utilizzati per elaborare i dati ed i consulenti che li elaborano a quali responsabilità vanno incontro ChatGPT: tanti i quesiti ancora aperti.

Informazioni Generali

EXECUTIVE MASTER SIRIO COMPETENZE E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMPRESA

L'azienda decide chi iscrivere tra il suo Team a seconda del modulo.



AZIONE

creazione del proprio progetto di internazionalizzazione

Ogni PMI partecipante realizzerà il proprio export check up e il proprio piano di Export per iniziare ad individuare azioni concrete nel mercato estero. Tali output si realizzeranno durante le sessioni che saranno supervisionate dai docenti di riferimento.

FORMAZIONE

blended ed interattivo

Frequenza sia online che in presenza, con convegni dedicati ed approfondimenti step by step in base alle necessità rilevate tra i partecipanti.



Assistenza personalizzata da parte del Tutor Didattico Gianfranco Ardenti e del personale CTC



Info e dettagli

Direttore Scientifico: Dott.ssa Laura Ginelli
Coordinatore didattico: Dott.ssa Laura Rossi
Responsabile scientifico e tutor didattico: Dott. Gianfranco Ardenti

CTC
Azienda Speciale della Camera di commercio di Bologna
Via Marco Emilio Lepido, 178 - 40132 Bologna
Tel. 0516093200
Indirizzo email: ctc.formazione@bo.camcom.it
PEC Posta Elettronica Certificata: ctc@pec.ctcbologna.it
www.ctcbologna.it



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

Camera dell'Economia

