

# INTERNATIONAL TRADE & EXPORT MANAGEMENT

PERCORSO DI ALTA FORMAZIONE  
PER LO SVILUPPO D'IMPRESA



In collaborazione con



UNIVERSITÀ  
CATTOLICA  
del Sacro Cuore

**CeTIF**



INTESA SANPAOLO  
FORMAZIONE



## DESTINATARI

Il corso International Trade & Export Management si rivolge a:

- Manager e risorse senior appartenenti alle aree Amministrativa, Commerciale & Marketing, Logistica & Operations, Compliance & Legal.

## OBIETTIVI

- Favorire lo sviluppo delle competenze tecniche e finanziarie delle risorse che in azienda rivestono ruoli decisionali nell'ambito dei processi di crescita internazionale, approfondendo:
  - ✓ gli elementi contrattuali essenziali nella compravendita internazionale e l'utilizzo degli strumenti di regolamento e garanzia
  - ✓ le normative doganali, di trasporto e spedizione delle merci
  - ✓ le soluzioni per la gestione dei principali rischi e delle necessità finanziarie nel commercio estero
  - ✓ le modalità di penetrazione commerciale dei mercati internazionali e le correlate esigenze finanziarie
- Favorire lo sviluppo della cultura degli strumenti di Transaction Banking a supporto del business internazionale



## STRUTTURA

Il Corso di Alta Formazione International Trade & Export Management si svolge in modalità full digital attraverso la piattaforma di E-Learning Blackboard. All'interno di un ambiente di apprendimento dedicato, i partecipanti hanno la possibilità di prendere parte ad una esperienza formativa ingaggiante e interattiva.

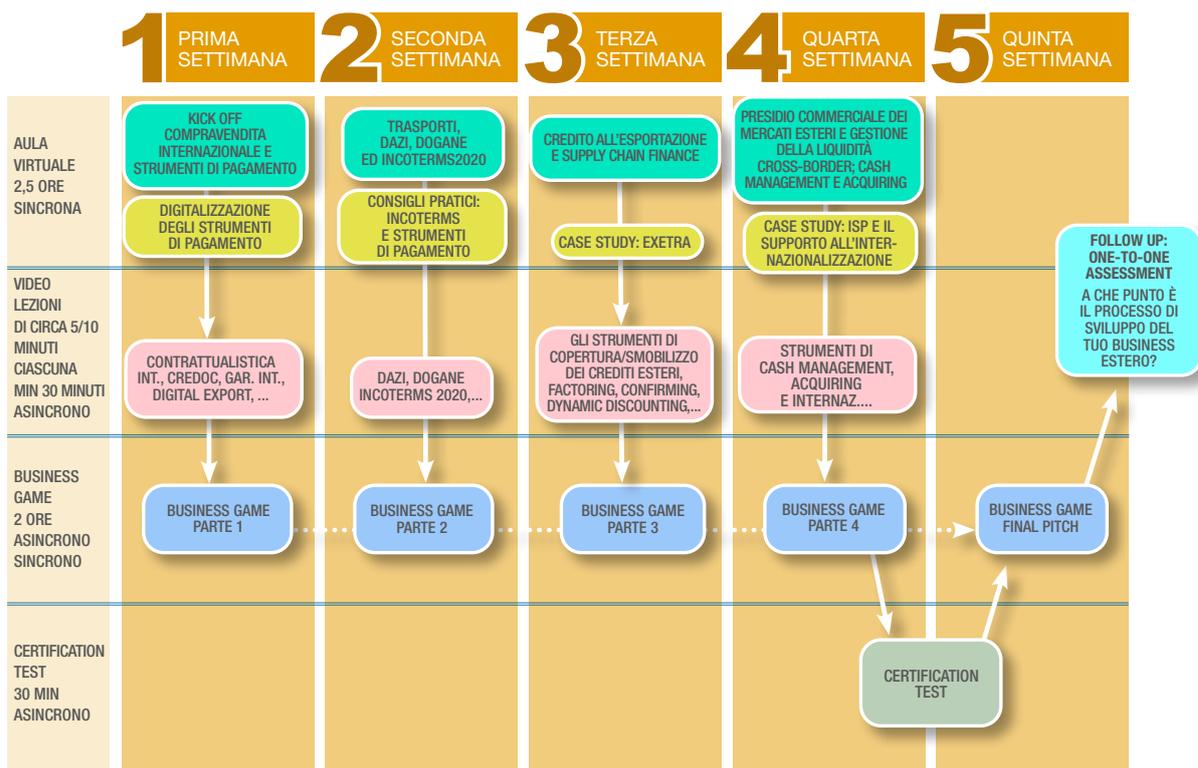
Il corso è strutturato con un programma intensivo blended della durata di 5 settimane. Ciascuna settimana prevede un impegno di 8 ore circa articolate in:

- aule virtuali sincrone (di norma di lunedì)
- video-lezioni asincrone (partecipazione minima di 30 minuti)
- business game sincrono (di norma il mercoledì)

Il business game è strutturato in forma di simulazione manageriale basata su casi reali; l'attività permette di riprodurre le dinamiche e le logiche di un'azienda in evoluzione: i partecipanti, suddivisi in gruppi, sono chiamati a definire la strategia di sviluppo sui mercati esteri applicando le competenze di analisi strategica, decision making, problem solving e creatività con il supporto dei docenti.

Al termine del percorso verrà erogato un test finale di verifica dell'apprendimento.

## LEARNING JOURNEY





## CARATTERISTICHE DISTINTIVE

- Durante le aule virtuali è prevista la presentazione di **Case Studies e Testimonianze aziendali**; i partecipanti possono confrontarsi e approfondire alcuni temi rilevanti con esperti professionisti dei temi oggetto del corso e manager e imprenditori che con la loro esperienza contribuiscono ad arricchire la didattica.
- Alla conclusione del percorso, i partecipanti hanno la possibilità di usufruire di un **assessment one-to-one** e di prenotare dei colloqui di approfondimento con la Faculty di CETIF, Università Cattolica del Sacro Cuore, Intesa Sanpaolo.
- Il corso è inoltre arricchito da **ulteriore materiale didattico facoltativo** che viene messo a disposizione dei partecipanti in forma di Slide set, video o altro materiale di consultazione.
- Previo superamento del test finale è possibile ottenere la **Certificazione dell'apprendimento rilasciata da CETIF e Università Cattolica del Sacro Cuore**.



## CALENDARIO

### EDIZIONE 1

DATE DELLE  
AULE VIRTUALI

**1-9-15-22-29 MARZO**  
DALLE 14.30 ALLE 17.00

Durante le settimane di corso sono inoltre previste attività sincrone/asincrone.

### EDIZIONE 2

DATE DELLE  
AULE VIRTUALI

**7-14-21-28 GIUGNO E 5 LUGLIO**  
DALLE 14.30 ALLE 17.00 : AULA

**9-16-23-30 GIUGNO**  
DALLE 15 ALLE 17: BUSINESS GAME

Durante le settimane di corso sono inoltre previste attività asincrone della durata di circa 30 minuti a settimana.

### EDIZIONE 3

DATE DELLE  
AULE VIRTUALI

**4-11-18-25 OTTOBRE  
E 2 NOVEMBRE**  
DALLE 14.30 ALLE 17.00. AULA

**6-13-20-27 OTTOBRE**  
DALLE 15 ALLE 17: BUSINESS GAME

Durante le settimane di corso sono inoltre previste attività asincrone della durata di circa 30 minuti a settimana.



# PROGRAMMA

## SETTIMANA 1

### AULA VIRTUALE: COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE, STRUMENTI DI PAGAMENTO E DIGITAL EXPORT

- Presentazione dei partecipanti, di CeTIF e di Intesa Sanpaolo
- Summary del corso
- Compravendita internazionale: strumenti, negoziazione e consigli pratici
  - I rischi del commercio internazionale
  - I soggetti
  - La terminologia
  - Strumenti di pagamento e garanzia
- La Digitalizzazione degli strumenti di pagamento

### VIDEO-LEZIONE:

- Contrattualistica internazionale, lettere di credito, garanzie internazionali e rimesse documentate
- Approfondimenti sugli Strumenti Digitali per l'Export Manager tramite le piattaforme B2B e B2C

### BUSINESS GAME: PARTE 1

## SETTIMANA 2

### AULA VIRTUALE: TRASPORTI, DAZI, DOGANE ED INCOTERMS

- Trasporti internazionali e Incoterms® della ICC. Quali adottare, perché e come gestirli
- Nuove regole e implicazioni
- Gli Incoterms® della ICC di Parigi. La nuova versione 2020
- Aspetti doganali delle merci: strumenti e consigli pratici
- Classificazione doganale delle merci, documentazione e focus paesi: strumenti e consigli pratici
- Incoterms e strumenti di pagamento: consigli pratici della banca

### VIDEO-LEZIONE:

- Incoterms 2020
- Dazi
- Dogane
- Trasporti

### BUSINESS GAME: PARTE 2

# PROGRAMMA

## SETTIMANA 3

### AULA VIRTUALE: CREDITO ALL'ESPORTAZIONE E SUPPLY CHAIN FINANCE

- Breve sintesi rischi per l'Esportatore
- Focus SACE e SIMEST
- Contesto normativo di riferimento
- Supplier's Credit
- Buyer's Credit
- Supply Chain Finance: l'insieme di soluzioni che consentono a un'azienda di finanziare il proprio Capitale Circolante
- Case study: Exetra, la ricerca di nuove soluzioni per l'export

### VIDEO-LEZIONE:

- Il ruolo della Banca nell'operatività con l'estero
- ECAs (es. SACE) e Organi sovranazionali (es. IFC - EBRD)
- Cenni Supply Chain Finance

### BUSINESS GAME: PARTE 3

## SETTIMANA 4

### AULA VIRTUALE: PRESIDIO COMMERCIALE DEI MERCATI ESTERI

- Modalità di presenza commerciale sui mercati: diretto/indiretto; consigli pratici
- Vendite internazionali
- Mercati di sbocco
- Focus su specifiche aree e paesi
- Focus su Commercial Acquiring
- Focus su Cash Management internazionale
- Case study: Il supporto di ISP all'internazionalizzazione delle Aziende

### VIDEO-LEZIONE:

- Acquiring
- Cash Management Internazionale
- Internazionalizzazione

### BUSINESS GAME: PARTE 4

### CERTIFICATION TEST

## SETTIMANA 5

- Business Game: Final pitch
- One-to-one Assessment: A che punto è il processo di sviluppo del tuo business estero?



## FACULTY

La Faculty è composta da professori di CeTIF, Università Cattolica del Sacro Cuore e visiting professors con esperienza e conoscenza specifica del mondo bancario assicurativo, oltre che da professionisti nazionali e internazionali di Intesa Sanpaolo che forniscono agli studenti una prospettiva pratica e approfondimenti relativi agli impatti e alle implicazioni sul business. CeTIF e Intesa Sanpaolo contano inoltre su un network esteso di professionisti che collaborano da tempo sui progetti di ricerca, formazione e advisory e che, perciò, sono costantemente aggiornati sulle principali evoluzioni del settore e si inseriscono quindi all'interno dei percorsi formativi in qualità di guest speaker.

**ENRICO BOGGIATTO** - Responsabile Cash Management GTB - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo

**FRANCESCO LUCCHESI** - Responsabile Trade & Receivable Finance Products - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo

**MARIO MORELLI** - Responsabile Cash Management & Merchant Services IMI CIB - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo

**MAURIZIO PERELLI** - Responsabile Trade Finance GTB - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo

**ANTONIO DI MEO** - Independent International Trade and Development Professional

**GIUSEPPE DE MARINIS** - Giurista internazionalista

**FABIO MACCAFERRI** - Professore di Informatica e ICT e Società dell'Informazione - Università Cattolica del Sacro Cuore

(hanno collaborato: Giancarlo Bianchi, Teresa Col, Riccardo Farina, Roberta Gioda, Giuseppe Sergio, Michele Castaldi, Roberto Grimaldi, Catia Tessaro, Vanda Zanella).



## COMITATO SCIENTIFICO

**GIANNI CAVALLINA** - Responsabile Marketing Strategico e Partnership Intesa Sanpaolo Formazione

**STEFANO FAVALE** - Responsabile Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo

**CHIARA FRIGERIO** - Professore Associato di Organizzazione Aziendale - Segretario Generale CeTIF - Università Cattolica del Sacro Cuore

**MARCO GHIO** - Responsabile Sales Support GTB - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo

**FEDERICO RAJOLA** - Professore Ordinario di Organizzazione Aziendale Direttore CeTIF - Università Cattolica del Sacro Cuore

**ANNA ROSCIO** - Responsabile Direzione Sales & Marketing Imprese Banca dei Territori Intesa Sanpaolo

**MICHELE SORRENTINO** - Responsabile Network Italia – Direzione Global Corporate Intesa Sanpaolo

**ELISA ZAMBITO** - Amministratore Delegato Intesa Sanpaolo Formazione



## COSTI, MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Quota di partecipazione:

**€ 2.300 + I.V.A**

Per iscriversi:

**[www.intesasanpaoloformazione.it](http://www.intesasanpaoloformazione.it)**

Per maggiori informazioni:

**[academy@intesasanpaoloformazione.it](mailto:academy@intesasanpaoloformazione.it)**



## INTESA SANPAOLO FORMAZIONE

Intesa Sanpaolo Formazione è la società del Gruppo Intesa Sanpaolo che promuove, progetta, organizza, gestisce e coordina le iniziative di formazione, addestramento e perfezionamento professionale, orientamento e accompagnamento al lavoro sia in ambito nazionale che internazionale. L'appartenenza al Gruppo Intesa Sanpaolo consente a Intesa Sanpaolo Formazione di anticipare l'evoluzione del mercato e i bisogni di Cittadini, Micro-imprese, PMI e mondo Corporate, traducendoli in esigenze formative, metodi, strumenti e contenuti concreti, integrando il know-how del Gruppo con le competenze di partner qualificati, offrendo collezioni di contenuti specializzati e d'eccellenza, a prescindere dalle dimensioni e dalla complessità.

Intesa Sanpaolo Formazione garantisce:

- una formazione personalizzata sulle esigenze del cliente e fruibile in modo capillare su tutto il territorio nazionale, anche specialistica e di Alta formazione;
- un'offerta formativa a supporto delle competenze specifiche del Terzo Settore con numerosi interventi in ambito di progettazione sociale;
- iniziative a sostegno dei giovani, come testimoniano le numerose esperienze attivate di progetti formativi con istituzioni scolastiche e universitarie, la continua ricerca metodologica e i progetti Erasmus.



## CeTIF

CeTIF - il Centro di Ricerca su Tecnologie, Innovazione e Servizi Finanziari dal 1990 realizza studi e promuove ricerche sulle dinamiche di cambiamento strategico e organizzativo nei settori finanziario, bancario e assicurativo, cui partecipano gli oltre 20.000 professionisti che costituiscono il suo network. Ogni anno CeTIF attiva oltre 15 programmi di ricerca (HUB, Outlook), anche internazionali, e organizza eventi (Workshop, Community Event, Summit, Webinar) per condividere conoscenze, esperienze e strategie sui più innovativi fattori di cambiamento. Con la BANKING&INSURANCE CeTIF ACADEMY propone percorsi di Alta Formazione universitaria che si contraddistinguono per l'approccio scientifico, per l'attualità dei contenuti e per il forte orientamento al mondo finanziario. Infine, attraverso le attività dello spin off CeTIF Advisory, utilizza le tecnologie esponenziali (in sperimentazioni e sandbox), per veicolare efficacemente e concretamente l'innovazione di frontiera, nei mercati di riferimento. Tra i partner istituzionali del CeTIF figurano: Banca d'Italia, IVASS, ABI, ANBP, ANIA e CONSOB.

## UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

E' il più grande Ateneo cattolico d'Europa e l'unica Università italiana che può vantare una dimensione nazionale con i suoi cinque Campus: Milano, Piacenza, Cremona, Brescia e Roma, dove è presente anche il Policlinico Universitario "A. Gemelli"; l'Università Cattolica è inserita a pieno titolo nella tradizione europea come luogo di elaborazione culturale capace di leggere e interpretare la complessità della realtà in cui siamo immersi: una missione che si traduce in una proposta educativa incentrata sulla formazione integrale della persona.

Pioneristico nel panorama universitario italiano, l'Ateneo da sempre porta avanti l'impegno verso la promozione di una formazione ricorrente pensata per garantire opportunità di crescita lungo tutto l'arco dell'esperienza professionale, tanto per le persone quanto per le istituzioni e le aziende. Oggi, grazie alle attività dei Centri di Ricerca, Dipartimenti, Facoltà, Centri di Ateneo e Alte Scuole, offre un ampio range di percorsi nei più svariati settori: Executive Education, Alta formazione, Perfezionamento, Seminari, Summer & Winter School, Master.