



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](http://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.



## 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. Dott. 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

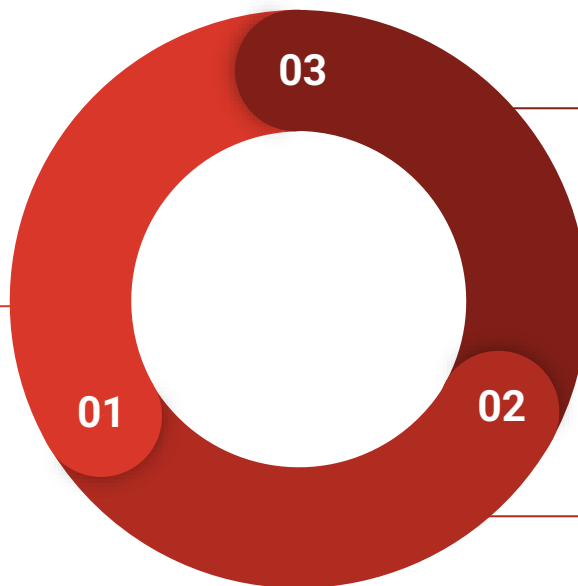
*IA, Internazionalizzazione e aspetti giuridici*

- 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](mailto:ctc.formazione@bo.camcom.it)

PEC Posta Elettronica Certificata: [ctc@pec.ctcbologna.it](mailto:ctc@pec.ctcbologna.it)

[www.ctcbologna.it](http://www.ctcbologna.it)



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E  
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

*Camera dell'Economia*

