





## SHORT MASTER IN INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

L'apertura a mercati internazionali permette alle imprese di cogliere diverse opportunità di crescita, non solo in termini di aumento del volume d'affari ma anche per lo sviluppo sul medio-lungo periodo della sua capacità di competere di fronte alle pressioni concorrenziali, sempre più globalizzate.

Un progetto di internazionalizzazione, se ben concepito e pianificato, coinvolge tutte le funzioni aziendali, e implica un cambiamento dei processi gestionali, organizzativi e commerciali, teso al raggiungimento di nuovi obiettivi strategici.

Lo **Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa**, giunto alla sua **VI edizione**, mira a formare, con efficienza, operatori direttamente coinvolti nella definizione di strategie di internazionalizzazione che desiderano acquisire **competenze specialistiche** per affiancare le imprese nei loro progetti di internazionalizzazione.

Il Corso sensibilizza i partecipanti **sull'importanza di un approccio strutturato ai mercati esteri**, fornendo gli strumenti concettuali e concreti per elaborare una strategia di internazionalizzazione supportata da una progettualità definita.

La docenza è affidata ad una **faculty di massimo livello** selezionata tra i migliori esperti e professionisti, capaci di combinare **visione strategica**, flessibilità e **taglio pratico** durante le lezioni.

In collaborazione con:



MARINO E ASSOCIATI  
*Studio Legale Tributario*





## OBIETTIVI

Lo **Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa** è un percorso formativo specialistico efficiente che offre al partecipante gli strumenti per:

- **comprendere** le principali sfide e pressioni concorrenziali generate dal mercato globale;
- **cogliere** le opportunità presenti oltre i confini nazionali;
- **pianificare** in modo strategico la presenza sui mercati esteri;
- **gestire** le principali criticità elaborando piani di intervento.

## DESTINATARI

Il corso si rivolge in particolare a:

- **imprenditori** e **manager** che stanno per intraprendere o hanno iniziato attività legate allo sviluppo internazionale;
- **professionisti** e **consulenti** che desiderano ampliare le proprie competenze, valorizzando il percorso di crescita professionale;
- **funzionari** di istituti di credito e di istituzioni che intendono intraprendere un proficuo percorso di internazionalizzazione.

## METODO

L'approccio didattico prevede l'alternanza di approfondimenti teorici, esercitazioni, analisi di casi e interazione diretta con i docenti.

## CONTENUTI

Il percorso formativo analizza i diversi aspetti che un'impresa deve affrontare qualora intraprenda un processo di internazionalizzazione: l'analisi dei mercati internazionali per definire un'offerta competitiva, la valutazione critica dell'assetto organizzativo interno in vista dell'espansione all'estero, la definizione del piano economico-finanziario e l'elaborazione del business plan per presentare il proprio progetto d'internazionalizzazione a potenziali soggetti finanziatori e partners. Lo Short Master fornisce, inoltre, gli strumenti per gestire preventivamente le principali problematiche di natura legale, fiscale e doganale, che emergono operando con l'estero.

Il percorso si articola in **3 sessioni formula week end** per un totale di **60 ore di lezione**.





## PROFILO DOCENTI

I docenti selezionati sono professionisti altamente qualificati che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

**Giovanna COSTA**, Dottore Commercialista dal 2007.

Laureata in Economia e Legislazione per l'Impresa presso l'Università Bocconi di Milano nel 2003 e in Giurisprudenza presso l'Università di Milano Bicocca nel 2008. Ha conseguito un Master in Diritto Tributario dell'Impresa presso l'Università Bocconi di Milano e un dottorato di ricerca presso la Seconda Università di Napoli. È cultore della materia per la cattedra di Diritto Tributario presso l'Università degli Studi di Milano e svolge docenze in corsi di perfezionamento e master presso l'Università Statale di Milano e l'Università Bocconi di Milano.

Collabora con NIBI nell'ambito dell'Executive Master per l'internazionalizzazione d'Impresa, dove coordina il Modulo di Fiscalità Internazionale, nel corso executive Fiscalità Internazionale e Strategie Doganali e Commercio Internazionale e in diversi Corsi On-demand.

**Denny DE ANGELIS**, coordinatore del Modulo "Business Planning" all'interno dell'Executive Master per l'Internazionalizzazione d'Impresa e docente allo Short Master per l'Internazionalizzazione di Impresa. Dottore di Ricerca in Economia Aziendale ed ha maturato più di 10 anni di esperienza nella consulenza aziendale e nell'asset management. Ha sviluppato competenze specifiche nel supportare imprese in progetti strategici di crescita, internazionalizzazione e riposizionamento competitivo. Ha aiutato imprese (familiari e non) nell'attività di equity fund-raising (sell-side) nonché fondi di investimento e holding finanziarie in attività di due-diligence (buy-side). E' stato direttamente coinvolto in operazioni di venture capital, private equity ed M&A.

E' attualmente Docente di Strategia e Imprenditorialità presso la SDA Bocconi e svolge attività di formazione presso diversi Istituti ed Enti (es. Centro di Studi Bancari di Lugano - Svizzera). Sul versante professionale, ad oggi riveste gli incarichi di COO, CFO ed HR Director presso Equilibra Srl (azienda leader sul canale GDO nel settore degli integratori alimentari e della cosmetica a base naturale).

E' uno dei coordinatori di "Elite" - progetto istituzionale promosso dal Londo Stocks Exchange Group e finalizzato a supportare un pool selezionato di PMI nei processi di crescita, nella gestione dei rapporti con investitori di equity e/o nella quotazione in borsa.

**Massimo FERRACCI**, consulente di alta Direzione a supporto delle strategie commerciali e finanziarie internazionali delle imprese con studio professionale in Milano e uffici di rappresentanza (in associazione professionale) in Londra, Mumbai, New York, Parigi e Roma. E' inoltre E.F.P.A./UE Senior Financial Corporate Adviser; Docente di "Finanza Aziendale"; Editorialista e pubblicista. Ha lavorato presso Istituzioni creditizie internazionali con ruoli manageriali, docente di finanza presso il CUOA Business School.



## PROFILO DOCENTI

**Luca GNAN**, professore associato di Organizzazione Aziendale presso l'Università degli studi di Roma Tor Vergata. Presso la medesima facoltà è responsabile degli insegnamenti Organizzazione Aziendale, Sistemi informativi Aziendali, Organizational dynamics and Behaviour, Comportamento organizzativo e Family Business. È Past-President di EURAM (European Academy of Management). E' membro dell'Academy of Management AOM Ethics Education Committee. E' anche coinvolto in alter importanti associazioni accademiche e istituzioni pubbliche, come FERC (Family Enterprise Research Conference), EGOS (European Group of Organizational Studies), CMS (Critical Management Studies. E' membro del comitato scientifico del CORCE Fausto De Franceschi dell'Agenzia per L'internazionalizzazione ICE di ROMA.

**Massimo LENTSCH**, fondatore e Presidente di Co.Mark. Fondata come studio di consulenza nei servizi di Temporary Export Management per la ricerca di clienti e la creazione di reti commerciali in Italia e all'estero, Co.Mark è oggi il leader nei servizi di internazionalizzazione per aziende di ogni dimensione e settore merceologico, è consulente strategico per grandi imprese e vanta partnership con importanti Associazioni imprenditoriali e Istituti bancari. Da marzo 2016 Co.Mark è società controllata del Gruppo Tecnoinvestimenti che, con mille dipendenti e otto sedi in Italia, opera su tutto il territorio nazionale offrendo alle imprese servizi diversificati in ambito Digital Trust, Credit Information e Sales & Marketing Solutions. Laureato in Sociologia Economica presso l'Università degli Studi di Milano, Lentsch offre le proprie conoscenze e competenze anche come formatore e docente di International Business Development, Export Management e Marketing Internazionale. Nel 2016 ha scritto "I manovali del marketing internazionale. Tecniche di Temporary Export Management per le PMI", edito FrancoAngeli.

**Michele LENOCI**, avvocato d'Impresa, esperto in direzione ed organizzazione aziendale per l'internazionalizzazione delle PMI e formatore nelle aree export, organizzazione aziendale e moderne tecnologie applicate alle PMI.

Si occupa delle problematiche commerciali/marketing per l'estero, organizzazione ufficio export, ricerca partners commerciali esteri, ottimizzazione fiere, Business Plan e Piani di Marketing export.

Segue in modo particolare i mercati di lingua spagnola (Spagna/America Latina). Socio di Commercioestero Network, membro dell'Associazione Italiana Formatori (A.I.F.).

**Paolo PALAMITI**, responsabile dell'Ufficio di Rappresentanza di Assolombarda a Bruxelles, Consigliere Parlamentare al Parlamento Europeo di Bruxelles e Strasburgo, dove ha lavorato come funzionario presso la Direzione Generale per la Presidenza. Laureato in Economia all'Università L. Bocconi, si è specializzato in Politica Internazionale presso l'ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale), in matematica presso la Normale di Parigi e l'Università di Milano e in filosofia con un Master in filosofia ed economia presso l'Erasmus University di Rotterdam. Prosegue la sua attività di ricerca e d'insegnamento presso l'Università Bicocca, l'Istituto Universitario Sophia e il Collegio di Milano.

**Pierantonio PIEROBON**, è e Project Management. Operations and Supply Chain director di Fly spa. Vanta una significativa esperienza come Logistic Manager e nell' area Supply Chain Ha conseguito una laurea in Ingegneria Industriale e un Master in Business Management.



## PROFILO DOCENTI

**Marina PURICELLI**, lecturer presso l'Università Commerciale L. Bocconi e docente senior della SDA Bocconi di Milano. Dopo la laurea in Economia e Commercio e il dottorato di ricerca in Direzione Aziendale si è occupata di imprenditorialità, piccole e medie imprese e family business. Svolge attività di ricerca osservando il panorama italiano delle PMI e segue progetti di formazione e consulenza relativi alla crescita e allo sviluppo manageriale delle aziende familiari. È autrice di diverse pubblicazioni, tra cui: L'imprenditore e i suoi collaboratori (2004); Organizzare le piccole imprese (2007); L'impresa Forte (con P. Preti, 2007); Guida alla gestione delle PMI (con P. Preti, 2011), Il futuro nelle mani. Viaggio nell'Italia dei giovani artigiani (2016).

**Daide ROVETTA**, si occupa prevalentemente di diritto doganale e del commercio internazionale e dal 2001 è attivo in tali ambiti sia in Italia che all'estero. Grazie a tale esperienza internazionale ha avuto il privilegio di poter seguire, con differenti ruoli e responsabilità nel corso degli anni, circa un centinaio di cause in materia di commercio internazionale decise dalla Corte di Giustizia dell'Unione Europea. Ha una pluriennale esperienza di contenzioso di diritto internazionale pubblico presso gli organismi dell'Organizzazione Mondiale del Commercio ed è specializzato in arbitrato. Ha difeso e rappresentato oltre che stati sovrani anche importanti imprese multinazionali in procedimenti multi-giurisdizione in vari stati dell'Unione Europea.

**Federico VASOLI**, avvocato in Milano e ammesso al Ministero della Giustizia vietnamita come avvocato straniero ad Hanoi, è socio dello Studio Legale Associato de Masi Taddei Vasoli. Dopo aver lavorato in studi legali a Pechino, Bruxelles e Barcellona, si occupa di diritto commerciale italiano e internazionale (in particolare contratti, società, joint-ventures, investimenti diretti esteri, fusioni e acquisizioni, start-up, corporate governance, pareri e operazioni crossborder) a favore di clienti italiani e stranieri di grandi dimensioni, così come giovani start-up, in molteplici settori industriali, soprattutto tra Italia, Malta, Svizzera e Asia-Pacifico, con precisa esperienza in operazioni di internazionalizzazione (in particolare verso Cina, Vietnam, Singapore Malta e Iran). È vice presidente dell'Associazione Giovani Avvocati di Milano (AGAM), presidente di Unilaw, l'associazione di studi legali in Europa di cui fa parte anche de Masi Taddei Vasoli, docente MIP - Politecnico di Milano e autore di pubblicazioni giuridiche e di business. Laureato all'Università Bocconi di Milano, ha frequentato corsi post-laurea all'Università di Vienna, all'ISPI di Milano e all'Università di Strasburgo.

### Informazioni e iscrizioni (max 25 posti )

#### STANDARD

€ 1.380,00 + IVA

Corso Executive di 60 ore

#### PROMOZIONE \*

€ 1.173,00 euro + IVA

Sconto Early booking - 15%

*\*contributo attivo per iscrizioni formalizzate entro il 12 Aprile 2017*

Promozione limitata fino a esaurimento posti

**La partecipazione al Corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali.**

All termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Il corso si svolge a Milano, presso le aule NIBI (Palazzo Turati) in Via Meravigli, 7



## CHI SIAMO

Creata nel 2009 da Camera di Commercio di Milano e da Promos, l'Azienda Speciale per le attività internazionali delle PMI, NIBI è la business school dedicata alla formazione e all'aggiornamento di persone e imprese che vogliono avere successo nei mercati esteri. NIBI realizza corsi focalizzati esclusivamente sulle tematiche relative all'internazionalizzazione e caratterizzati da una metodologia innovativa e business oriented, frutto di una costante attività di ricerca e della ventennale esperienza di Promos a fianco delle imprese.

### [Executive master per l'internazionalizzazione d'impresa](#)

Un percorso annuale e completo che approfondisce tutti gli aspetti e le dinamiche, per affrontare un programma di espansione nei mercati internazionali.

### [Corsi executive](#)

Una gamma formativa, in costante evoluzione, che offre conoscenze specifiche e competenze direttamente spendibili, su argomenti mirati di business internazionale o sulle aree geografiche di maggiore interesse per le imprese del made in Italy.

### [Corsi on demand](#)

Attività di formazione continua, progettate per e con le aziende, che assicurano la specializzazione e l'aggiornamento per tutti i collaboratori che operano nei mercati esteri.

### [Workshop e seminari](#)

Brevi corsi di approfondimento e incontri di orientamento che inquadrano i nuovi scenari e i cambiamenti in atto, puntualizzando le tendenze e le opportunità dei diversi settori nei mercati internazionali.

Un'offerta formativa completa e un valido network di relazioni permettono di sviluppare il proprio business all'estero e rendono NIBI un partner importante per favorire l'ottenimento degli obiettivi di crescita aziendali e professionali.



### Community NIBI

Frequentare un corso NIBI consente di entrare in un team e in un network di corsisti, professionisti e docenti per condividere esperienze di lavoro, percorsi e conoscenze sull'attività di business internazionale, che diventano patrimonio di ciascun partecipante.

Durante l'anno, seminari, workshop, community time sono organizzati per favorire l'aggiornamento e creare numerose occasioni di incontro.

È possibile inoltre usufruire delle speciali agevolazioni riservate alla community NIBI all'interno dello spazio Open di Milano:

- sconto del 15% sull'acquisto dei libri, compresi quelli della sezione dedicata esclusivamente all'internazionalizzazione e selezionati da NIBI.
- spazio di co-working e networking per docenti e corsisti, dove lavorare e "appoggiarsi" nelle trasferte a Milano.
- tante altre agevolazioni consultabili alla pagina dedicata su [www.nibi-milano.it](http://www.nibi-milano.it)

### Library NIBI

Nibi mette a disposizione dei partecipanti una serie di indicazioni e strumenti per approfondire le diverse tematiche legate all'internazionalizzazione.

### Biblioteca

Elenco con i testi consigliati, suddivisi per temi e aree geografiche

### Webinar e video in pillole

Seminari di approfondimento e lezioni, consultabili in diretta streaming

### Approfondimenti a cura dei docenti

Articoli a cura dei docenti della Faculty NIBI sugli argomenti di maggiore attualità

### Testimonianze Video

Interviste ai partecipanti e ai docenti dei corsi NIBI

### Siti consigliati

Fonti fondamentali per l'informazione e la documentazione sui mercati esteri

# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:

Promosso da:

Membro di:



UNI EN ISO 9001:2008



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO

**ASFOR**  
SOCIO AGGREGATO



PROMOS

Per informazioni e adesioni, contattare:

NIBI - via Meravigli 7 - 20123 Milano

Tel 02 851 5 5360 -5135 - Fax 02 851 552 27

nibi@mi.camcom.it - www.nibi-milano.it

