L'EXPORT MANAGER

Strumenti e percorsi per operare nel mercato internazionale

> *Se concludi una vendita, puoi guadagnarti da vivere.*
> *Se fai un investimento in termini di tempo e di ottimi servizi su un cliente, puoi creare una fortuna.*
>
> *Jim Rohn*



I mercati Internazionali e la situazione in Italia

I mercati internazionali sono molto cambiati negli ultimi due anni, non solo per conseguenza della pandemia mondiale che ci ha colpiti più recentemente. Le aziende italiane devono ora "ricominciare" a recuperare posizione e riaffermarsi nel panorama globale.
Un grande aiuto in tale senso può arrivare attraverso un salto qualitativo e innovativo nell'approccio all'Export. L'equazione prodotto buono uguale vendita sicura, non può più considerarsi valida e ciò deve portare le aziende del Made in Italy ad avere un pensiero strategico non più orientato al prodotto, come in passato, ma bensì al mercato.



Questo il motivo per cui **sono sempre più richiesti specialisti in grado di fare la differenza,** capaci di **azioni di scouting verso paesi interessanti**, di **analisi e approccio a nuovi mercati.**
Export Managers che sappiano **strutturare strategie commerciali**, **piani di marketing** e di **comunicazione**, che conoscano gli **strumenti finanziari**, le **normative doganali**, gli **usi** e i **consumi** dei **target stranieri**.
Tutte capacità e competenze che rendono l'Export Manager in grado di appurare se un mercato apparentemente in crisi può invece rivelarsi interessante per lo sviluppo del business.

La figura necessaria per gestire l'export nelle aziende italiane.

Il 95% delle aziende italiane sono microaziende, quindi chi gestisce il settore estero, l'Export Manager, deve essere realisticamente una figura molto ben formata, con competenze trasversali.



Competenze necessarie

Marketing, **comunicazione**, **conoscenze gestionali**, **fiscali, doganali e contrattualistica**.
Queste le principali conoscenze che un Export Manager deve avere. Poi, naturalmente, agirà all'interno della propria specificità, ma essere in grado di avere una visione globale, a 360 gradi, del Commercio internazionale, gli consentirà di dare valore al proprio ruolo ed essere una figura fondamentale soprattuto nelle piccole e medie aziende.

Aspetti finanziari e servizi che danno valore al prodotto.

Avere padronanza degli aspetti finanziari, permette all'Export Manager di gestirli come strumenti di marketing.

Ciò, insieme ai pagamenti dilazionati, là dove ce ne siano le condizioni, oppure la logistica, o l'assistenza tecnica, si trasformano in una serie di servizi che aumentano il valore del prodotto permettendo alle aziende di essere estremamente competitive rispetto a quelle "ferme" a modelli di Export ormai superati.



Velocità, innovazione, e-commerce

Le risorse digitali e l'e-commerce



Le tecnologie digitali in continuo sviluppo hanno affiancato al commercio tradizionale, l'e-commerce. **L'esplosione negli utimi anni della vendita online** e il desiderio di tante aziende italiane di aumentare le vendite grazie alla rete, non può essere tradotta soltanto nell'ottimizzazione di una piattaforma informatica solida, ben strutturata e agile.

Alle **competenze** acquisite nel lavorare nell'ambito del commercio internazionale si devono **aggiungere quelle tecniche** e la padronanza nella **gestione delle problematiche digitali tipiche dell'e-commerce.**
La conoscenza della **gestione iva** fuori dall'Europa, oppure le **questione doganali** devono andare di pari passo a quelle in **Digital Export**.
Ecco allora un **Export Manager capace** di sfruttare i **canali social**, anche quelli utilizzati, per esempio, nei mercati asiatici e arabi, **diversi dai nostri europei**. O ancora, motori di ricerca altrettanto potenti come quelli utilizzati in Russia o Cina, con logiche diverse da Google, numero uno in Italia.

L'importanza della formazione continua

Viviamo un'epoca in cui le informazioni cambiano velocemente, tra dieci anni quello che stiamo imparando ora non varrà più. **La formazione personale e aziendale diventa importante solo in un'ottica di continuità.**
In italia non abbiamo ancora numeri importanti, in ambito e-commerce. Il salto di qualità nel nostro paese, lo faranno quei professionisti capaci di cogliere queste nuove sfide innovative.





La crisi pandemica e il Covid hanno permesso di capire anche ai meno avvezzi tecnologicamente, che **l'online può essere una soluzione e un'opportunità per moltissimi settori economici**, ma servono professionisti formati e preparati, capaci di guardare in modo diverso al futuro.

Master in Export Management: un percorso di studi verso il futuro

OBIETTIVI e PROFILO PROFESSIONALE

Il Master, crea una **figura professionale strategica**, altamente qualificata e particolarmente ricercata nel panorama economico attuale da tutte quelle aziende che già operano su mercati internazionali o che intendano aprire spazi commerciali su nuovi mercati esteri.
L'**Export Manager**, infatti, è in grado di gestire politiche di **marketing** per il **lancio di prodotti** a livello Internazionale; creare **relazioni** con **clienti** esteri, **pianificare** ed **organizzare** le attività dell'ufficio commerciale attraverso una conoscenza specifica dei mercati target e delle strategie di Marketing Internazionale.

La conoscenza degli **strumenti distributivi**, le procedure operative per la **gestione** dei **processi commerciali**, le **norme** e le **procedure** che regolano la circolazione e l'esportazione in ambito **UE** e **extra UE** e la conoscenza del linguaggio commerciale specialistico del paese estero di riferimento, sono ulteriori competenze imprescindibili che il nostro Master offre grazie alla presenza di docenti altamente qualificati e operanti nel settore specifico di riferimento.

Certificazioni finali

A completamento dei 3 moduli didattici e a seguito della verifica finale, verrà rilasciato l'attestato specialistico che certificherà le competenze acquisite in qualità di Export Manager ed un attestato di on-site Training.

PROGRAMMA Didattico: 600 ORE

1° MODULO

150 ore di cui 100 in aula o in videolezione diretta streaming con il docente, 1 giorno a settimana + 50 in FAD

I rischi e le opportunità dell'Internazionalizzazione; Condizioni per internazionalizzarsi; Contrattualistica internazionale e Diversità dei sistemi giuridici; Termini di consegna della merce; Pagamenti internazionali; Assicurazione dei crediti all'export; Trasporto internazionale e Assicurazioni; Aspetti doganali nelle operazioni con estero; Fiscalità internazionale; Digital Export Management; Business English.

2° MODULO

100 ore Project Work

Project Work individuale. Al termine del tirocinio On-site training, il Project Work sarà oggetto della tesi finale.

3° MODULO

350 ore On-site training

Tirocinio in strutture già convenzionate con EA Formazione o da convenzionare su richiesta del corsista.
Il training, con possibilità di sbocchi occupazionali (**l'80% di chi frequenta i nostri Master prosegue il proprio percorso professionale nelle aziende dove svolge il tirocinio finale**), si potrà attivare presso aziende agroalimentari, moda, metalmeccaniche, logistiche e di trasporti con vocazione all'export; enti preposti al supporto delle aziende che fanno export: ICE, Consorzi, Union Camere, Camere di Commercio Nazionali, Confcommercio, Ambasciate e uffici esteri (Italian Chamber of Commerce).

Master in Export Management: un percorso di studi verso il futuro

FORMATORI, PROFESSIONISTI, ESPERTI

La scuola dispone di una faculty d'eccellenza selezionata. Lo staff didattico è costituito da **formatori**, **docenti**, **professori universitari**, **professionisti** del settore, **manager**.

DOCENTI DI RIFERIMENTO

Dott. Michele Lenoci
Internazionalizzazione delle imprese,
Strategie di Marketing Internazionale
Avv. Valeria Di Tullio
Trade and Export Fi nance
Diego Ferrara
Incoterm, dogana, fiscalità internazionale
Avv. Giuseppe Galeota
Contrattualistica internazionale

Requisiti di ammissione

Possesso di Diploma di scuola secondaria di secondo grado o Laurea.
Sarà considerato titolo preferenziale buona conoscenza di almeno una lingua straniera.



La pratica, la relazione, la fiducia

Periodo di Tirocinio on-site Training garantito

Il periodo di Tirocinio on-site Training potrà svolgersi in strutture già convenzionate con la Scuola, circa 900 su tutto il territorio nazionale. E' possibile inoltre, attraverso il nostro Ufficio Placement, attivare convenzioni su richiesta.

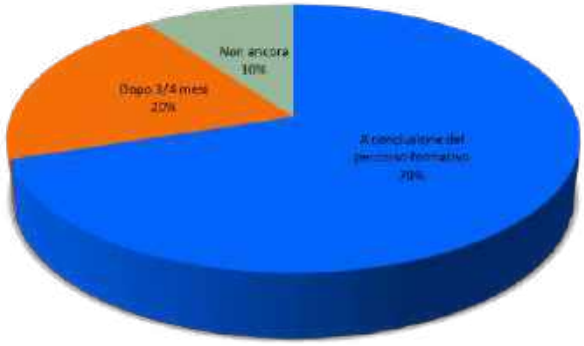
Dati alla mano, possiamo affermare che circa **l'80% degli iscritti ai nostri Master, a conclusione del percorso formativo, viene confermato nelle strutture** ove ha svolto il Tirocinio On-site Training.

Master in Export Management:
Partnership aziendali per tirocinio

Più di 900 strutture convenzionate in Italia

Solo per citarne alcune: AICE, ICE, Camere di Commercio Nazionali e Internazionali, Confcommercio, uffici esteri, Union Camere.

Il nostro Placement al termine del Master



La parola ai nostri corsisti

L'esperienza di Tirocinio on-site Training è stata un'importante occasione di crescita professionale che mi ha permesso di entrare a contatto con una solida impresa come il Gruppo D'Amico.



Alessio Salvatore Papa, Master in Export Management

INFORMAZIONI e contatti senza impegno
327 5473067 - 080 3327111

Direzione Generale:
Dott.ssa Sabrina Marazia | s.marazia@eaformazione.it
Responsabile Didattica
Dott.ssa Lucia Vitofrancesco | l.vitofrancesco@eaformazione.it
Segreteria Didattica: info@eaformazione.it

EA Formazione Srl BARI, Via F. Campione, 46 - MILANO Via M. Giulietti, 8