NIBI

NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



CORSO
EXECUTIVE

Come usare i fondi europei per l'internazionalizzazione

Guida pratica all'accesso agli strumenti e alle opportunità dell'UE per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese

Milano 16, 17 e 18 marzo 2017

PROMOS

L'UE a supporto dell'internazionalizzazione delle PMI

Le imprese, soprattutto le PMI, lamentano una scarsa conoscenza dei procedimenti di accesso agli strumenti e alle opportunità offerte dall'Unione Europea (UE) e non dispongono delle competenze necessarie per presentare progetti adeguati, perdendo, per questo motivo, significative opportunità di crescita.

Per usufruire di questi strumenti **è necessario conoscere tecniche e metodi di valutazione**, che permettano di monitorare le informazioni sulle chiamate, diversificate a seconda dei settori di riferimento e in costante evoluzione.

Le politiche dell'UE finalizzate ad incentivare la crescita e l'innovazione offrono **concrete opportunità** per le piccole e medie imprese (PMI) italiane.

Le linee di finanziamento sono molteplici – per esempio Horizon 2020, COSME, Life+ - ma condividono aspetti legati alla progettualità. Il corso insegna **come realizzare un progetto europeo di successo** con riferimento al budget e alle regole del partenariato transnazionale e analizza i bandi, spiegando come leggerlo e dove trovare le informazioni necessarie. Inoltre, si presenterà la procedura ed i criteri di valutazione del progetto.

Il corso presenta inoltre le opportunità offerte dalla **Politica Europea di Vicinato**, ovvero la possibilità di partecipare ai programmi di assistenza per i Paesi terzi ad est e a sud dell'UE e dagli appalti di lavori, servizi e forniture pubblicati dalle Istituzioni dell'UE.

Il corso analizza infine gli strumenti di **rappresentanza** di interessi che le PMI, per il tramite di esperti professionisti, possono adottare al fine di promuovere progetti finanziabili dalle Istituzioni dell'UE.

In collaborazione con:

medineurope

OBIETTIVI

Il corso permette al partecipante di:

- Familiarizzare con il complesso quadro istituzionale dell'UE e con il sistema dei finanziamenti per le PMI;
- Individuare le opportunità offerte dall'UE per le PMI nell'ambito dei principali strumenti di sostegno dell'UE;
- Conoscere le principali fasi di un project management di successo nell'ambito dei fondi dell'UE;
- Approfondire gli strumenti di Europa 2020 quali: COSME, Fast Track to innovation, SME Instruments.

DESTINATARI

Il corso si rivolge a:

- imprenditori, manager e altri profili aziendali che vogliano acquisire una conoscenza approfondita degli strumenti di finanziamento dell'UE, applicabili alle loro aree di business;
- funzionari di istituti di credito, consulenti e referenti di enti pubblici, attivi nel sostegno al sistema produttivo.

METODO

L'approccio didattico, business oriented, prevede l'alternanza di approfondimenti teorici, esercitazioni, analisi di casi e interazione diretta con esperti nel settore delle politiche e dei finanziamenti UE.

CONTENUTI

Il corso trasferisce le competenze tecnico-operative necessarie a individuare la più adeguata strategica di accesso ai fondi stanziati dal Programma Comunitario.
Sono previste sessioni di laboratorio, dove i partecipanti avranno l'opportunità di esercitarsi su bandi di finanziamento aperti.

Il percorso si articola in 3 giornate per un totale di **20 ore** di lezione.

PROGRAMMA

GIOVEDÌ 16 MARZO
POMERIGGIO: 14.30 - 18.30

Conoscere l'Unione Europea per le PMI

- Fattori di crescita delle imprese italiane in Europa
- Bilancio pluriennale dell'Unione Europea
- Prospettive finanziarie 2014-2020
- Fondi diretti e fondi indiretti
- Call for proposal e call for tender
- Introduzione ai principali programmi di finanziamento
- Ciclo di vita dei progetti europei
- Le caratteristiche di un progetto vincente

VENERDI' 17 MARZO
MATTINO: 9,30 – 13,30
POMERIGGIO: 14.30 - 18.30

Il progetto europeo: concezione, struttura, elaborazione

- Gli strumenti di finanziamento europeo
- Struttura e caratteristiche del progetto
- Tecniche per la concezione e redazione di un progetto
- Redazione del budget
- Analisi dei costi eleggibili: costi diretti ed indiretti
- La distribuzione finanziaria tra i partners
- Struttura e gestione del partenariato
- Come cercare i partners

Programmi 2014-2020

Illustrazione dei principali programmi di finanziamento diretto dell'UE quali per esempio:

- Horizon 2020: programma di finanziamento per la ricerca e l'innovazione
- LIFE+: programma di finanziamento per l'ambiente
- Erasmus+: programma quadro per l'istruzione e formazione professionale
- COSME: finanziamenti per le PMI
- Europa creativa: il programma sulla cultura e media
- Programma Salute

La Call for Proposal e le regole per la partecipazione

Come leggere una call for proposal (saranno illustrati esempi di call of proposal cui seguirà l'analisi e la spiegazione delle varie sezioni ed elementi di rilievo necessari e utile per la scrittura dei progetti)

- Terminologia chiave per la lettura delle call for proposal
- La procedura di valutazione della Commissione europea: valutazione individuale degli esperti esterni

PROGRAMMA

SABATO 18 MARZO
MATTINO: 9.30 - 13.30
POMERIGGIO: 14.30 - 18.15

La politica di vicinato dell'UE

- L'assistenza finanziaria ai Paesi terzi
- Le opportunità per le PMI

La rappresentanza degli interessi presso l'UE

- Le relazioni istituzionali
- Analisi degli *stakeholders* da coinvolgere per la promozione da finanziare
- Entrare in rapporto con i funzionari delle Istituzioni per la promozione del progetto
- Programmazione strategica, preparazione, valutazione della proposta e gestione del progetto
- Le principali Direzioni Generali e Agenzia dell'UE: i programmi finanziari di ogni DG
- Individuazione e mappatura dei decisori: analisi dell'organigramma istituzionale
- Caso pratico

Call for tender

Panoramica degli enti europei che costantemente offrono nuove opportunità commerciali alle PMI attraverso l'indizione periodica di appalti di lavori, servizi e forniture.

- Descrizione dei tipi di avvisi (bando di gara, aggiudicazione di gara, pre-informazione)
- Invito a manifestare interesse
- Classificazione delle procedure di partecipazione (aperta, ristretta, negoziata e dialogo competitivo)
- Canali di informazione
- Il partenariato
- Caso pratico e best practice

PROFILO DOCENTI

Francesco Cicconi: Avvocato abilitato al patrocinio dinanzi alla Corte di Giustizia europea, con esperienza maturata in commercio internazionale. Collabora professionalmente, con lo studio legale internazionale Casucci Di Tardo e Associati dal 2007. Socio della primaria europroject e public affairs Medin Europe sprl e cofondatore della LF Consulting, società di relazioni istituzionali con uffici a Milano e Bruxelles.

Nicola Gobbi: Laurea in Ingegneria all'Università Politecnico delle Marche con varie esperienze lavorative all'estero tra Spagna e Australia. Responsabile del settore tender della Medin Europe sprl e della LF Consulting, per l'accesso alle opportunità commerciali europee delle PMI.

Luigi Melica: Professore ordinario di Diritto Costituzionale Comparato e Diritto Costituzionale presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università del Salento. Esperto nella Commissione di Studi presso il Ministero delle Pari Opportunità per la riforma della legge sull'immigrazione.

Paolo Palamiti: Coordinatore del Modulo Scenario Internazionale nell'ambito dell'Executive Master per l'internazionalizzazione d'Impresa. Già funzionario del Parlamento Europeo, è Responsabile dell'Ufficio di Rappresentanza di Assolombarda a Bruxelles. Laureato in economia internazionale presso l'Università Bocconi e specializzatosi in politica internazionale presso l'ISPI, in matematica presso la Normale di Parigi e in filosofia presso l'Erasmus University di Rotterdam, prosegue la sua attività di ricerca e d'insegnamento presso l'Università Bocconi, l'ISPI, e l'Istituto Universitario Sophia.

Francesco Vallebona: Direttore di Medin Europe. Laurea in Giurisprudenza all'Università di Cagliari e master di specializzazione in diritto, economia e politica dell'Unione europea presso il Collegio Europeo di Parma. Lavora nel settore della progettazione europea dal 1999. È nella lista dei valutatori della Commissione europea ed è stato docente in vari Master sulla progettazione europea.

Informazioni e iscrizioni (max 25 posti) / Corso Executive di 20 ore

Prezzo standard
€ 520 + IVA

Prezzo Early Booking* (sconto 15%)
€ 442 + IVA

**Per iscrizioni formalizzate entro il 16 febbraio 2017*

La partecipazione al corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali.
Al 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;
- diverse altre agevolazioni consultabili alla pagina dedicata su 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'internazio-nalizzazione.

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:

ACCREDIA L'ENTE DI ACCREDITAMENTO

UNI EN ISO 9001:2008
CERTIQUALITY
SISTEMA DI GESTIONE QUALITÀ CERTIFICATO

Promosso da:

CAMERA DI COMMERCIO MILANO

PROMOS

Membro di:

ASFOR
SOCIO AGGREGATO

Per informazioni e adesioni, contattare:
NIBI - via Meravigli 7- 20123 Milano
Tel 02 851 55360 -5135 - Fax 02 851 552 27
nibi@mi.camcom.it - www.nibi-milano.it