



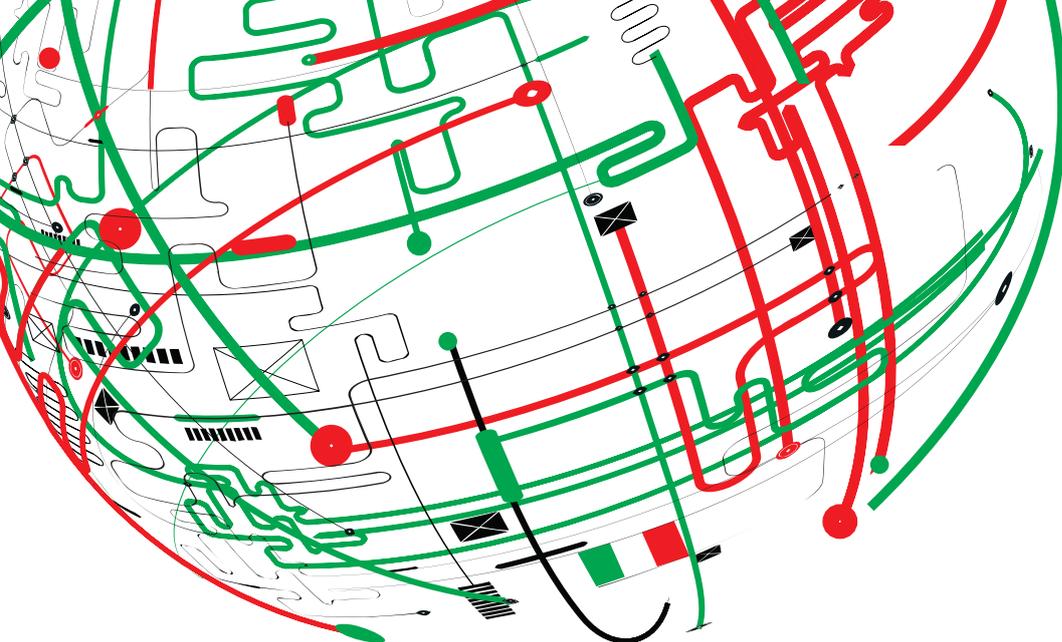
Strategie per l'Internazionalizzazione di Impresa

Corso di Alta Formazione per le Imprese elettrotecniche e elettroniche

1^a EDIZIONE
MILANO, MARZO-NOVEMBRE 2015

96 ore di attività didattica
aula e supporto del tutor MIP a distanza





INTRODUZIONE

Negli ultimi anni l'internazionalizzazione ha assunto un ruolo centrale nelle strategie competitive avviate dalle imprese italiane, anche nei settori manifatturieri più tecnologici ed avanzati come quelli dell'elettrotecnica e dell'elettronica rappresentati da ANIE.

In un quadro di perdurante stagnazione della domanda interna, oggi guardare ai mercati esteri è divenuto per le imprese italiane non solo un'opportunità di crescita ma una necessità per sopravvivere alla crisi. Per questo motivo le aziende italiane, anche le piccole e medie imprese tradizionalmente meno orientate ad operare in un contesto internazionale, hanno messo a punto molteplici iniziative di ingresso sui mercati esteri, dalla semplice attività di esportazione a forme di internazionalizzazione più strutturate.

La crescente apertura ai mercati esteri ha avuto conseguenze rilevanti sull'operatività e sull'organizzazione aziendale, rendendo necessarie nuove competenze e nuove modalità di fare impresa.

In questo contesto cresce la necessità da parte delle imprese elettrotecniche ed elettroniche italiane di **personale altamente qualificato** e capace di operare in mercati esteri molto diversificati. Le competenze richieste dalla crescente attività internazionale sono molteplici e vanno dagli aspetti manageriali a quelli legati alla logistica, oltre a quelli di conoscenza tecnologica del mercato.

Per rispondere a queste esigenze l'Area Formazione e l'Area Internazionalizzazione di ANIE, in collaborazione con il MIP Politecnico di Milano, promuovono la 1ª edizione del **Corso di Alta Formazione per le Imprese elettrotecniche e elettroniche "Strategie per l'Internazionalizzazione di Impresa"**.

CONFINDUSTRIA ANIE

ANIE rappresenta dal 1945, all'interno del Sistema Confindustria, l'industria italiana delle tecnologie elettrotecniche ed elettroniche. La Federazione riunisce i comparti strategici dell'industria italiana, a elevata intensità di Ricerca e Innovazione, che contribuiscono alla crescita del Sistema Paese e al suo successo sui mercati Internazionali.

I comparti industriali rappresentati da ANIE:

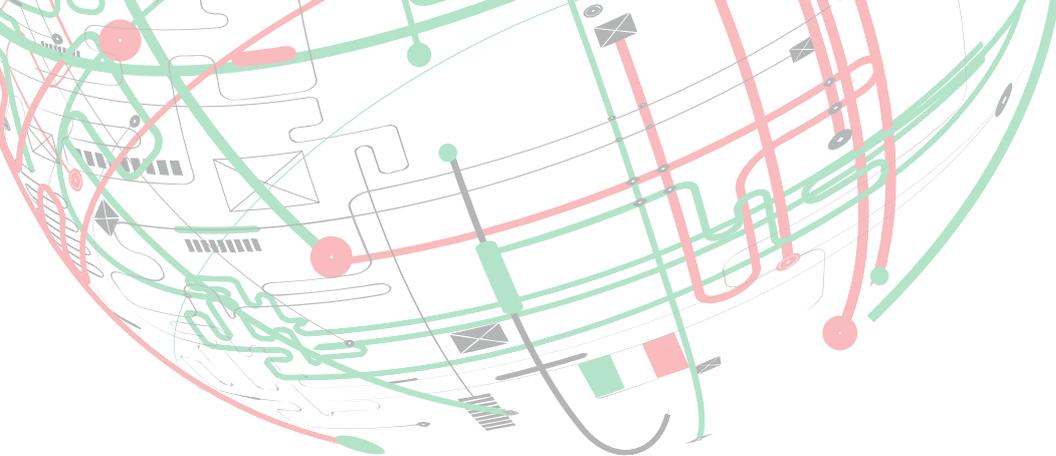
- Produzione energia
- Trasmissione energia
- Distribuzione energia
- Trasporti ferroviari ed elettrificati
- Ascensori e Scale mobili
- Illuminazione
- Cavi
- Componenti e Sistemi per impianti
- Apparecchi domestici e professionali
- Componenti elettronici
- Automazione industriale manifatturiera e di processo
- Sicurezza e Automazione edifici
- Sistemi di Trasmissione Movimento e Potenza

Negli ultimi anni ANIE ha intensificato le iniziative internazionali a supporto delle strategie di internazionalizzazione delle imprese elettrotecniche ed elettroniche, attraverso azioni promozionali mirate e articolate su più direttrici e fra queste missioni imprenditoriali, partecipazioni alle principali manifestazioni fieristiche settoriali, workshop internazionali.

MIP POLITECNICO DI MILANO

Il MIP, la Business School del Politecnico di Milano, è dal 1979 uno dei più prestigiosi enti di formazione manageriale per laureati di tutte le discipline, orientati verso il mondo delle imprese e della pubblica amministrazione. Insieme al Dipartimento di Ingegneria Gestionale, fa parte della School of Management del Politecnico di Milano che accoglie le molteplici attività di ricerca e formazione nel campo del management, dell'economia e dell'industrial engineering. La School of Management ha ricevuto, nel 2007, l'accREDITAMENTO EQUIS. Entrata per la prima volta nel ranking del Financial Times delle migliori Business School d'Europa nel 2009, la School of Management, nel 2014, vede confermata la qualità dell'offerta formativa posizionandosi al 38° posto, in continua ascesa e con ben cinque programmi in classifica, di cui 3 Master: Executive MBA, MBA Full Time, Master of Science in Ingegneria Gestionale, Programmi Executive "su misura" per le imprese e Programmi Executive Open per manager e professionisti. Dal 2013 i programmi MBA e Executive MBA hanno il prestigioso accREDITAMENTO internazionale AMBA (Association of MBAs). Dal Politecnico di Milano il MIP eredita l'idea della tecnologia come strumento essenziale per creare, innovare e gestire un'azienda. Lo stretto rapporto che il MIP ha con il mondo delle imprese contribuisce allo sviluppo di progetti di formazione e di ricerca applicata, sempre più vicini alla realtà e alle esigenze del mercato. Strutturato in forma di Consorzio, il MIP vede affiancate al Politecnico di Milano numerose istituzioni ed aziende nazionali e multinazionali.





OBIETTIVI

Il Corso di Alta Formazione sull'Internazionalizzazione di Impresa promosso dall'Area Formazione e dall'Area Internazionalizzazione di ANIE, in collaborazione con il MIP Politecnico di Milano, si propone di potenziare le capacità manageriali e fornire alle imprese elettrotecniche ed elettroniche italiane gli strumenti che concretamente sono necessari per definire e sviluppare la propria strategia di inserimento in un contesto internazionale, a livello di organizzazione dei processi produttivi, commerciali e di penetrazione dei mercati.

In particolare il corso si propone di:

- Sviluppare la capacità di lettura e di analisi dei mercati internazionali per l'elaborazione di strategie di intervento sui mercati esteri
- Analizzare i modelli e gli strumenti di organizzazione e di gestione aziendale necessari in un contesto internazionale
- Formare personale qualificato ed efficiente, esperto in materia di internazionalizzazione tanto sul piano gestionale quanto sul piano economico, finanziario e giuridico.
- Presentare casi di studio concreti e realtà applicative di rilievo per internazionalizzare la propria realtà aziendale

Il corso offrirà a tutti i partecipanti la possibilità di realizzare alla fine del percorso un Project Work, con il supporto di un docente del MIP Politecnico di Milano, che sarà un output generato dall'elaborazione dei contenuti appresi in aula e applicati a un caso specifico d'interesse, scelto direttamente dal candidato in base alle necessità maturate sulle opportunità di business e sulle correlate modalità di approccio e di investimento in un settore e/o area geografica specifica.

DESTINATARI

Il corso si rivolge a imprenditori, export manager, manager e professionisti direttamente coinvolti nella definizione e nella gestione delle attività internazionali dell'impresa. Il corso è aperto sia a diplomati sia a laureati in tutte le discipline. **L'ammissione al corso è riservata ad un numero massimo di 15 partecipanti.**

METODOLOGIA DIDATTICA

- **Formazione in aula:** didattica frontale, esercitazioni e sviluppo di casi aziendali, lavori di gruppo e testimonianze imprenditoriali
- **Project work:** sviluppo con il supporto di un tutor MIP Politecnico di Milano di uno studio di fattibilità per un progetto di internazionalizzazione applicato alla propria realtà aziendale e generato dall'elaborazione dei contenuti appresi in aula
- **Fruizione del corso da remoto:** per consentire ai partecipanti di fruire di tutti i contenuti del corso compatibilmente con gli impegni aziendali saranno rese disponibili le registrazioni di tutte le lezioni

DURATA

- Durata: 96 ore di attività didattica suddivise in 12 giornate da 8 ore (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18) a partire da marzo 2015 fino a novembre 2015 ove possibile per due venerdì al mese a settimane alternate
- I Project Work verranno svolti parallelamente all'attività didattica in aula con il supporto del tutor MIP Politecnico di Milano a distanza e saranno conclusi entro novembre 2015

Caratteristiche del corso di Alta Formazione

Strategie per l'Internazionalizzazione di Impresa

IL PERCORSO FORMATIVO

Scenari economici internazionali
(1 giornata)

Marketing internazionale
(2 giornate)

Supply Chain Logistica e Trasporti internazionali
(1 giornata)

Partecipazione alle gare d'appalto internazionali per la fornitura di tecnologie
(1 giornata)

Business Plan per l'Internazionalizzazione
(2 giornate)

Contrattualistica e Fiscalità internazionale
(2 giornate)

Fusioni e Acquisizioni
(2 giornate)

Trasferimento tecnologico
(1 giornata)

CALENDARIO DELLE LEZIONI*

Marzo 2015
venerdì 27 marzo 2015

Aprile 2015
venerdì 10 aprile 2015
lunedì 27 aprile 2015

Maggio 2015
lunedì 11 maggio 2015
venerdì 29 maggio 2015

Giugno 2015
venerdì 5 giugno 2015
venerdì 19 giugno 2015

Luglio 2015
venerdì 3 luglio 2015
venerdì 24 luglio 2015

Settembre 2015
venerdì 4 settembre 2015
venerdì 18 settembre 2015

Ottobre 2015
venerdì 2 ottobre 2015

*Le date previste potrebbero subire variazioni per cause indipendenti dagli enti organizzatori





IL PROGRAMMA

Scenari economici internazionali (1 giornata)

- I principi della competitività internazionale di prezzo, costi e produttività
- Gli effetti della crisi del credito e dei debiti sovrani
- Lo scenario economico mondiale e l'identificazione dei Paesi di massima attrattività
- La geografia dei processi produttivi, i Paesi emergenti e i Paesi ad alto reddito pro capite

Marketing internazionale (2 giornate)

1a giornata

- I modelli di sviluppo internazionale delle imprese (etnocentrico, regiocentrico e globale)
- I diversi approcci di marketing allo sviluppo internazionale tra standardizzazione e adattamento
- La definizione degli obiettivi di marketing internazionale
- La fase di analisi e la selezione dei Mercati-Paese
- Modelli decisionali per la selezione dei mercati esteri
- Il clustering Paese e l'identificazione delle barriere all'entrata

2a giornata

- Il piano di marketing internazionale
- Le scelte di posizionamento di marca e le scelte di portafoglio di marca
- Le politiche di prodotto e di adattamento delle linee ai contesti locali
- I vincoli distributivi e le scelte di canale nei mercati esteri
- Le politiche di comunicazione tra standardizzazione e adattamento
- Le politiche di prezzo e i modelli di coordinamento (transfer pricing, corridoi di prezzo, modelli basati sull'omogeneità organizzativa)
- Strategie di vendita nei Paesi esteri

Supply Chain Logistica e Trasporti internazionali (1 giornata)

- Impostazione di una supply chain globale: principali ambiti e strumenti decisionali
- La misura delle prestazioni: analisi componenti del ciclo cash-to-cash; analisi e ottimizzazione del lead time
- Definizione di un network logistico su scala internazionale: analisi dei drivers e degli strumenti decisionali
- La gestione del trasporto internazionale
- Valutazione impatto economico delle possibili scelte logistiche (magazzini IVA, magazzini doganali, triangolazioni)
- Il controllo dei flussi fisici: scelta delle modalità di resa (per esempio, incoterms) e del livello presidio sul processo
- Documentazione certificati di origine

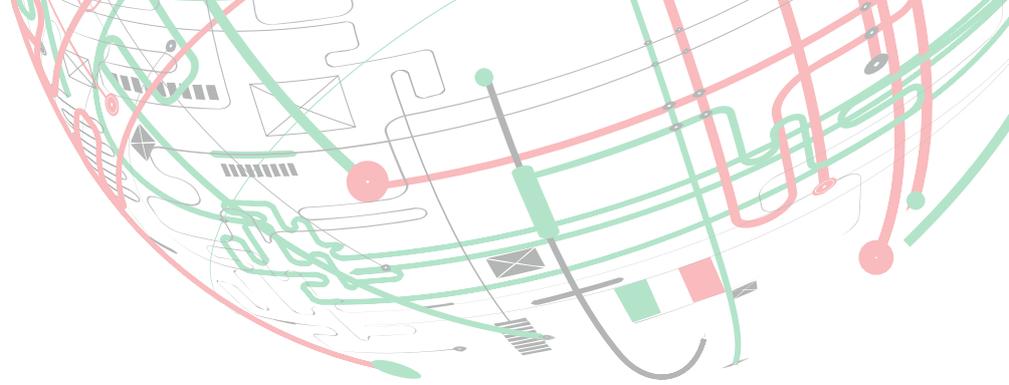
Partecipazione alle gare d'appalto internazionali per la fornitura di tecnologie (1 giornata)

Appalti internazionali

- Le Banche multilaterali di sviluppo
- Come reperire le informazioni di opportunità
- Come è strutturato il bando di gara e gli altri documenti di gara
- Le tipologie di valutazione della gara
- Verifica di opportunità di partnership
- Contratto: tipologie di affidamento e principali clausole contrattuali da considerare prima di presentare l'offerta

Appalti europei (bandi tender)

- Come reperire le informazioni di opportunità
- Normativa applicata
- Chi può partecipare
- Valutazione delle offerte



Business Plan per l'Internazionalizzazione (2 giornate)

1a giornata

- Le fonti di finanziamento di una nuova iniziativa imprenditoriale
- I contenuti e la strutturazione del Business Plan
- Il piano strategico: definizione degli obiettivi e dei vincoli, analisi esterna, analisi interna e formulazione della strategia
- Il piano di marketing: come stimare la domanda di mercato, la segmentazione del mercato, l'azione sulle leve del marketing mix
- Il piano operativo e organizzativo: la strutturazione dei processi interni, le scelte di make or buy e la definizione della struttura organizzativa
- Le proiezioni economico finanziarie: struttura finanziaria dell'impresa, bilanci prospettici, indicatori economico-finanziari

2a giornata

- Metodologie e linguaggi per la rappresentazione e innovazione di un business model
- Lo sviluppo del Business Plan
- Il Piano Strategico (che obiettivi mi pongo, che vantaggio ho rispetto agli altri?)
- Il Piano di Marketing (a quali clienti mi rivolgo, come conto di raggiungerli?)
- Il Piano Operativo (come sviluppo il servizio e quanto mi costa)
- Il Piano Organizzativo (che risorse umane devo avere e come mi organizzo)
- Il Piano Finanziario (come mi finanzia? Quanto varrà l'iniziativa?)

Contrattualistica e Fiscalità internazionale (2 giornate)

1a giornata

- L'imposizione diretta ed indiretta,
- I soggetti attivi, passivi, il presupposto, la base imponibile
- Le disposizioni antielusive nazionali, strumenti di accertamento e istituti deflativi del contenzioso
- La tassazione del reddito d'impresa: gestione ordinaria
- Il coordinamento delle valutazioni di bilancio civilistiche e fiscali
- La fiscalità corrente e differita nel bilancio

2a giornata

- Tecniche di negoziazione, gestione e redazione dei contratti internazionali, a partire dall'analisi di clausole negoziali effettivamente adottate nella prassi contrattuale d'impresa
- Nozioni di contract management e drafting, international contracts, contratti di appalto, vendita, fornitura ed approvvigionamento nel commercio internazionale, contratti di cooperazione industriale e di trasferimento di tecnologia in ambito internazionale advanced
- La fiscalità internazionale e la pianificazione fiscale internazionale
- La tassazione diretta nei sistemi tributari evoluti e la doppia imposizione
- Contrasto all'abuso dei tax havens

Strategie per l'Internazionalizzazione di Impresa

Fusioni e Acquisizioni (2 giornate)

1a giornata

- Le fasi del processo di acquisizione e la due diligence
- La creazione di valore nelle acquisizioni
- Le sinergie di costo e di ricavi
- La valutazione d'impresa: la valutazione relativa, il Venture Capital Method

2a giornata

- La valutazione d'impresa: il Discounted Cash Flow
- Analisi di alcune delle principali clausole tipiche dei contratti di acquisizione delle partecipazioni (post-closing provisions)
- Le strategie di uscita (Exit Strategies)

Trasferimento tecnologico (1 giornata)

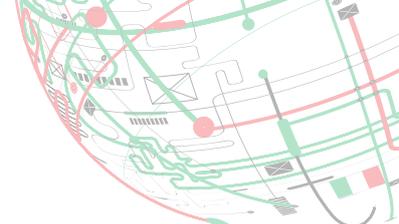
- La redazione del contratto: lettere d'intenti (LOI), memorandum of understanding (MOU) e documenti simili, l'uso dei modelli di contratto e la lingua del contratto
- Il contratto di trasferimento di tecnologia (licenza di fabbricazione): caratteristiche generali
- Pacchetto globale: tutto ciò di cui necessita il licenziatario per produrre come il concedente
- Limitazioni territoriali, divieto di fabbricare e/o vendere in prodotti licenziati in determinati territori, il problema della normativa antitrust europea (Regolamento 772/2004)
- Condizioni di pagamento: lump sum, royalties (minime), come determinare il prezzo
- Garanzie del concedente: garanzia che la tecnologia è completa ed adeguata per la fabbricazione di prodotti di qualità equivalente a quella del concedente e che non viola diritti di terzi, la scelta della legge applicabile e del modo di risoluzione delle controversie, l'arbitrato internazionale, la scelta dell'istituzione arbitrale, come redigere la clausola e come gestire l'eventuale controversia

FACULTY

La Faculty del corso è composta da docenti universitari, professionisti ed esperti altamente qualificati e specializzati in tema di internazionalizzazione delle imprese. Il direttore del corso è il Prof. Fabio Sdogati, ordinario di economia internazionale presso il Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano e presso MIP Politecnico di Milano.



Strategie per l'Internazionalizzazione di Impresa



INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ADESIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- La quota di partecipazione è di **4.400 euro + Iva** per partecipante
- La quota è comprensiva di materiale didattico in formato elettronico, della disponibilità delle lezioni registrate e coffee break

PRENOTAZIONI E ISCRIZIONI

L'ammissione al corso è a numero chiuso ed è riservata a un numero massimo di 15 partecipanti. Si terrà pertanto conto dell'ordine temporale di arrivo delle domande di adesione nei termini indicati.

Per iscriversi occorre:

- compilare la **SCHEDA DI ISCRIZIONE** e inviarla entro e non oltre il **16 marzo 2015** via e-mail a internazionale@anie.it o via fax al numero 02-3264212
Oppure in alternativa
- Procedere on line nell'area [e-commerce](#) di elettronet.it

PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato al momento dell'iscrizione con le seguenti modalità:

- **Carta di Credito:** sezione [e-commerce](#)
NOTA: il pagamento con carta di credito per più partecipanti, richiede l'inserimento dei singoli nominativi nel box "Comunicazione ai servizi" presente nel form di pagamento on line.

- **Bonifico Bancario** intestato ad ANIE SERVIZI INTEGRATI SRL - CARIPARMA CREDIT AGRICOLE - SEDE di MILANO
IBAN: IT64J0623001627000006782136

MODALITÀ DI DISDETTA

- **Per iscrizioni pervenute entro il 27 febbraio 2015:** nel caso di impossibilità a partecipare dovrà essere inviata entro e non oltre il 9 marzo 2015 una comunicazione scritta via e-mail a internazionale@anie.it o via fax al numero 02-3264212. Nel caso la disdetta pervenga entro il 9 marzo 2015 la quota del corso sarà rimborsata per intero. Nel caso di disdetta oltre i tempi sopra fissati, nessun rimborso sarà dovuto.
- **Per iscrizioni pervenute dopo il 27 febbraio 2015:** dati i tempi ristretti dall'avvio del corso, non sarà possibile procedere con la modalità di disdetta e nessun rimborso sarà dovuto.

Il costo sarà rimborsato per intero nel caso in cui il corso venisse annullato dall'ente erogatore.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Area Formazione ANIE Servizi Integrati
Cinzia Cazzaniga
e-mail formazione@anie.it, tel. 02-3264237

COORDINAMENTO DIDATTICO

MIP Politecnico di Milano
Agata Cerra
e-mail cerra@mip.polimi.it, tel. 02-23992953

SEDE DEL CORSO DI ALTA FORMAZIONE

MIP POLITECNICO DI MILANO
SCHOOL OF MANAGEMENT
Via Raffaele Lambruschini, 4C - 20156 Milano



Federazione ANIE - Viale Lancetti, 43 - 20158 Milano - Tel. 02 3264.1 - Fax 02 3264.212
Area Formazione ANIE Servizi Integrati - Tel. 02 3264.237 - formazione@anie.it - anie.it - elettronet.it
Area Internazionalizzazione ANIE - Tel. 02 3264.227/310 - internazionale@anie.it - anie.it - italiantech.com



Corso di Alta Formazione "Strategie per l'Internazionalizzazione di Impresa"

SCHEDA D'ISCRIZIONE

Nome	Cognome
Società	Ruolo
e-mail	Telefono
Indirizzo	Città
CAP	Prov.

DATI PER LA FATTURAZIONE

Intestatario Fattura	P.IVA
Codice Fiscale	e-mail
Telefono	Indirizzo
Città	Prov./CAP

PAGAMENTO (indicare la modalità scelta)

Il pagamento dovrà essere effettuato al momento dell'iscrizione con le seguenti modalità:

Carta di Credito: sezione **e-commerce**

NOTA: il pagamento con carta di credito per più partecipanti, richiede l'inserimento dei singoli nominativi nel box "Comunicazione ai servizi" presente nel form di pagamento on line.

Bonifico Bancario intestato ad ANIE SERVIZI INTEGRATI SRL - CARIPARMA CREDIT AGRICOLE - SEDE di MILANO - IBAN: IT64J0623001627000006782136

Ai sensi del D.Lgs 196/03 - Codice Unico per la Privacy, La informiamo che i suoi dati potranno essere utilizzati esclusivamente all'interno di ANIE Servizi Integrati Srl e Federazione ANIE per inviarle informazioni sui ns. seminari e convegni e potranno essere utilizzati in futuro per la promozione degli altri servizi erogati a supporto delle imprese del settore confindustriale. Se non desidera più ricevere comunicazioni da parte nostra e vuole essere cancellato dal nostro database o per qualsiasi informazione, come ottenere la modifica o la cancellazione dei dati o per opporsi, in tutto o in parte al loro trattamento - anche a norma dell'art. 7 del D.Lgs 196/03, potrà rivolgersi ad ANIE Servizi Integrati srl, in qualità di titolare del trattamento, Viale Lancetti 43 - 20158 Milano, tel. 02.3264237, fax 02.3264395, e-mail anieservizi@anie.it

Dichiaro di aver preso visione delle condizioni per aderire al Corso e delle modalità per una eventuale disdetta

Data

Firma

Timbro dell'Azienda