

**NIBI**

**PROMOS  
ITALIA**

# FORMAZIONE

**SHORT MASTER  
IN INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DI IMPRESA**



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO  
**CQY**  
CERTIQUALITY  
UNI EN ISO 9001:2025

**ASFOR**  
SOCIO AGGREGATO

Inquadra il QR Code  
per iscriverti allo  
Short Master



# Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa

NIBI, la Business School di Promos Italia presenta lo Short Master in internazionalizzazione d'impresa, un percorso formativo che permette ai partecipanti di acquisire le competenze necessarie a gestire i processi di internazionalizzazione di una piccola e media impresa.

Cultura, legame con il territorio e innovazione sono elementi chiave per la competitività delle imprese. In un contesto globale sempre più complesso, l'internazionalizzazione è una necessità strategica. Per affrontare le sfide dei mercati esteri, le imprese devono adottare un approccio strutturato, basato su abilità mirate e strategie efficaci, al fine di cogliere nuove opportunità di crescita e consolidare la propria posizione sui mercati esteri.

## Perchè partecipare

Lo Short Master consente di acquisire le conoscenze e gli strumenti necessari per comprendere e gestire tutte le fasi di un progetto di business all'estero, sensibilizzando i partecipanti sull'importanza della cultura dell'internazionalizzazione e di un approccio consapevole ai mercati esteri.

In particolare, consente ai partecipanti di:

- **comprendere** le sfide del mercato globale e le principali variabili economiche internazionali
- **selezionare** i mercati ad alto potenziale ed elaborare strategie di internazionalizzazione efficaci
- **acquisire** una conoscenza per l'analisi e la lettura dei mercati esteri
- **utilizzare** strumenti digitali per la vendita all'estero
- **sviluppare** un network di relazioni professionali e commerciali di valore.



### Durata e approccio didattico

Lo Short Master prevede un programma di 52 ore di formazione in live streaming, suddivise in 13 moduli didattici da 4 ore ciascuno.

Le singole sessioni in live streaming sono basate su un approccio operativo che prevede un'alternanza di approfondimenti teorici, analisi di casi e interazione con i docenti.



### Destinatari

Imprenditori, manager, export manager, sales manager, responsabili marketing che operano con i mercati esteri o che desiderano ampliare le proprie competenze per lo sviluppo internazionale della propria attività e valorizzare il proprio percorso di crescita professionale.



## Docenti

La docenza è affidata ad una Faculty qualificata, composta da esperti e professionisti in materia di internazionalizzazione d'impresa, capaci di combinare visione strategica, flessibilità e approccio business-oriented.

## Iscrizioni

Le iscrizioni devono essere effettuate al link: <https://formazione.promositalia.com/corsi/corsi-multipli/short-master-in-internazionalizzazione-d-impresa-2026.kl> e verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo, fino a un numero massimo di 160 partecipanti.

Sarà ammesso un solo partecipante per azienda. Verrà data priorità alle imprese che non hanno partecipato alle precedenti edizioni dello Short Master.

Termini di adesione: **12 marzo 2026**

## Requisiti di partecipazione

Lo Short Master è un percorso formativo gratuito, rivolto alle aziende con sede legale o operativa nei territori delle Camere di Commercio socie di Promos Italia situate a: Bergamo, Caserta, Catanzaro-Crotone-Vibo Valentia, Cosenza, Ferrara-Ravenna, Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Molise, Pordenone-Udine (territorio ex Provincia di Udine), Salerno, Sondrio, Sud Est Sicilia, Toscana Nord Ovest, Umbria e che risultino regolarmente iscritte al Registro Imprese di una delle Camere di Commercio dei suddetti territori.

## Attestato

La frequenza ad almeno il 80% dei moduli didattici (pari a 10 moduli su 13) darà diritto a ricevere un attestato di partecipazione da parte di NIBI.

## Scenari Economici Globali

Fabio Papa

Come si sta sviluppando l'economia a livello mondiale? Rischi e opportunità  
Gli impatti competitivi del nuovo mondo che verrà sulla quotidianità delle  
imprese: come proteggerli?

I trend di business nelle diverse aree del globo: esistono dei contesti  
geografici più idonei alla nostra azienda? Se sì, quali sono? E come  
raggiungerli?

La raccolta di dati sui mercati da fonti autorevoli

Caso di studio: dall'individuazione delle opportunità di business alla messa in  
opera di una strategia di investimento realmente operativa



GIOVEDÌ  
**26 MARZO 2026**  
09:30-13:30

## Strategie per l'Internazionalizzazione

Fabio Papa

Introduzione all'internazionalizzazione delle PMI

Valutazione della prontezza all'internazionalizzazione

Scelta dei mercati internazionali

Adattamento del prodotto/servizio e della comunicazione

Gestione delle operazioni internazionali

Pianificazione dell'internazionalizzazione e pianificazione operativa

Risorse di supporto all'internazionalizzazione



GIOVEDÌ  
**2 APRILE 2026**  
09:30-13:30

## Dall'export alle gare internazionali: evoluzione delle strategie di crescita delle imprese

Valeria Centinaro

Case study di successo e best practice

## Assetti organizzativi per l'Internazionalizzazione

Marina Puricelli

Il modello degli assetti organizzativi per l'internazionalizzazione

Il decalogo dell'impresa forte



GIOVEDÌ  
**16 APRILE 2026**  
09:30-13:30

## Strategie doganali

Dagoberto Pierluca Esposito

Il doganale nel commercio internazionale: perché, adempimenti e opportunità

La gestione dell'impatto tributario (dazi, IVA e ulteriori imposte): classificazione  
doganale e origine delle merci

La gestione dell'impatto extra-tributario: conformità CE, sanzioni UE, export  
control

La responsabilità dell'impresa nella pianificazione doganale



GIOVEDÌ  
**23 APRILE 2026**  
09:30-13:30

---

## Competenze Interculturali per l'Internazionalizzazione

Maura di Mauro

Andare all'estero superando una visione etnocentrica  
Le key competence per il successo internazionale  
Global mindset, cultural awareness e intercultural skill: cosa sono  
Conoscenze, capacità, atteggiamenti utili  
Come sviluppare il proprio global mindset e le competenze interculturali per sé e per la propria impresa



GIOVEDÌ  
**30 APRILE 2026**  
09:30-13:30

---

## Sostenibilità Aziendale nei mercati esteri

Antonella Bona

Sostenibilità Aziendale; perché è importante per tutte le imprese  
Agenda 2030; implicazioni manageriali e opportunità  
ESG I tre assi portanti: caratteristiche e interdipendenze



GIOVEDÌ  
**7 MAGGIO 2026**  
09:30-13:30

---

## Marketing Internazionale

Fiorenza Sarotto

Introduzione al marketing internazionale  
Dall'export al marketing internazionale  
Strumenti di analisi internazionale dei mercati: PESTEL, Barriere all'entrata, benchmarking, ricerche etnografiche  
Marketing strategico per i mercati internazionali: segmentazione, targeting e posizionamento  
Target e positioning nei mercati internazionali: trovare il vantaggio competitivo ed i clienti giusti  
Glocal Marketing in pratica: DNA globale e implementazioni locali integrate  
Marketing mix per i mercati internazionali: prodotti, prezzo, promozione e distribuzione  
Qualche indicazione su pratica prodotto, distribuzione e pricing



GIOVEDÌ  
**14 MAGGIO 2026**  
09:30-13:30

---

## Web Marketing per l'Export

Paolo Guitani

IL'inbound marketing, e l'utilizzo dell'IA nel personalizzare il contenuto per la lead generation internazionale  
Principi di SEO e SEA, dallo scrivere per i motori allo scrivere per i modelli AI  
L'utilizzo della deep search per l'analisi dei mercati e la costruzione di strategie  
La AI per la creazione di contenuti visuali, diagrammi, e podcast  
Le AI per la creazione di presentazioni e l'analisi di documenti



GIOVEDÌ  
**21 MAGGIO 2026**  
09:30-13:30

## Supply Chain per l'internazionalizzazione

Pierantonio Pierobon

Supply chain nel contesto aziendale  
Obiettivi di performance operativi e finanziari  
Logistica e internazionalizzazione  
La sostenibilità per la supply chain  
Digitalizzazione nella Supply Chain



GIOVEDÌ  
**28 MAGGIO 2026**  
09:30-13:30

## Finanza per l'Internazionalizzazione

Edoardo Vajenti

I principali elementi della finanza internazionale  
Analisi investimenti e effetti sul bilancio  
Analisi dei flussi finanziari per la copertura degli investimenti internazionali



GIOVEDÌ  
**4 GIUGNO 2026**  
09:30-13:30

## Fiscalità internazionale

Gian Luca Giussani

PROFILI DI FISCALITÀ DIRETTA (IMPOSIZIONE REDDITUALE)  
La residenza delle società ed enti anche alla luce delle modifiche ex D.Lgs. n.209/2023  
La doppia imposizione internazionale e il credito di imposta  
Le Convenzioni contro le doppie imposizioni  
Regole di ripartizione del potere impositivo. In particolare passive income e business income (stabile organizzazione)  
Direttive UE in materia di fiscalità diretta societaria  
Le norme antielusive  
PROFILI IVA  
Beni e servizi nel contesto internazionale  
Cessioni ed acquisti intra- Ue  
Servizi B2B, B2C  
Importazioni ed esportazioni



GIOVEDÌ  
**11 GIUGNO 2026**  
09:30-13:30

## Contrattualistica Internazionale

Giulia Comparini

Tipologie contrattuali utilizzabili nell'ambito del commercio internazionale  
La scelta del contratto più adatto agli obiettivi di business e della legge applicabile  
La negoziazione dei contratti internazionali in momenti di incertezza geopolitica  
Le principali tipologie contrattuali utilizzabili nel commercio internazionale: contenuti principali e differenze  
La gestione di eventuali conflitti



GIOVEDÌ  
**18 GIUGNO 2026**  
09:30-13:30

## Strumenti di pagamento internazionale e Gestione del rischio

Antonio Di Meo

Scelta della forma di pagamento e valutazione rischio di credito (commerciale e paese)

Informazioni commerciali e concessione di "Fido" alla clientela estera

Pagamenti garantiti e pagamenti non garantiti

Bonifico bancario e Assegno: negoziazione Sbf ed invio al dopo incasso: rischi

Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è, articolazione, caratteristiche, protagonisti, norme della ICC (URC 522) e suggerimenti operativi

Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il pagamento senza riserve

Credito documentario (Lettera di credito): che cos'è, articolazione, caratteristiche, forma (con o senza conferma), protagonisti e norme della ICC (UCP 600)

Documenti ad utilizzo del Credito documentario: accettazione o rifiuto degli stessi

Garanzie "a prima richiesta" e Standby, giustificate, dirette e indirette, caratteristiche e norme della ICC (URDG 758)

Garanzie di pagamento, di restituzione pagamenti anticipati, di buona esecuzione

Formulazione della clausola di pagamento nel contratto di vendita e suggerimenti pratici per negoziare e gestire in sicurezza il rischio di credito



GIOVEDÌ  
25 GIUGNO 2026  
09:30-13:30

## Profilo dei docenti

I docenti selezionati sono professionisti altamente qualificati ed esperti in materia di internazionalizzazione d'impresa che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

### Antonella Bona

Docente NIBI in marketing internazionale, digital marketing e sostenibilità aziendale. Insegna presso l'Università IULM al corso di Retail&Channel ed al Master in Marketing Communication and Retail e presso l'Università LUISS Executive Master Modulo Marketplaces&Omnichannel. È docente Senior presso 24Business School - Sole 24 ore rispetto ai temi di Marketing. È coautore di pubblicazioni sui temi marketing e retail & channel management.

### Giulia Comparini

Docente NIBI, senior partner di Cocuzza & Associati, studio legale in Milano, ha maturato un'approfondita esperienza nella materia della contrattualistica internazionale assistendo clientela italiana e straniera nella redazione e negoziazione di varie tipologie di contratti fra le quali: compravendita, agenzia, distribuzione commerciale, franchising, joint ventures contrattuali e societarie. Giulia svolge regolarmente attività di formazione su queste materie. È esperta Unioncamere Lombardia per la contrattualistica internazionale.

### Maura di Mauro

Docente NIBI. Formatrice e Consulente Interculturale. Specializzata in Diversity & Inclusion, Sustainability & Social Innovation. Esperta di valutazione e sviluppo delle competenze manageriali interculturali. Lavora in Italia e all'estero, con grandi gruppi multinazionali, PMI, Business School. Docente di Intercultural Management al MINT - Università Cattolica di Piacenza e dell'Academy NIBI. Imprenditrice, Founder di DIMPACT.

### Antonio Di Meo

Docente NIBI, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, con Studio a Padova. Giornalista pubblicista, già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso l'Università di Bergamo, Macerata, Verona, docente in corsi di formazione per Banche, CCIAA, Associazioni Confindustriali, Ipsa, Il Sole 24 Ore ed in Master Universitari tra cui SDA Bocconi, e Cattolica, collabora in progetti per l'internazionalizzazione per conto di ICE, Intesa Sanpaolo ed è autore di numerose pubblicazioni in materia.

### Dagoberto Pierluca Esposito

Docente NIBI Avvocato internazionalista, collabora con lo studio associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Specializzato in diritto commerciale internazionale, si occupa di diritto e tecnica doganale, contenzioso doganale, diritto dei trasporti, Incoterms, diritto societario nazionale e internazionale. Docente e formatore, collabora con: Sviluppo PMI, IFOA, FAV, Forpin, Camere di Commercio, il Sole24ore.

## Profilo dei docenti

I docenti selezionati sono professionisti altamente qualificati ed esperti in materia di internazionalizzazione d'impresa che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

---

### Gianluca Giussani

Docente NIBI, Socio Studio GLG - Studio Associato Dottori Commercialisti, Esperto in Consulenza Fiscale, Corporate Finance, Pianificazione & Controllo. In particolare assiste, coordina ed affianca le aziende che vogliono intraprendere strategie di sviluppo, internazionalizzazione, acquisizione, fusione e crescita. Ha grande esperienza nell'ambito non solo economico-fiscale, ma in tutti gli aspetti che vanno a caratterizzare la redditività degli investimenti (finanziari e produttivi) e le scelte strategico-organizzative.

### Paolo Guitani

Docente NIBI, partner della società di formazione e consulenza dedicata al marketing digitale The Vortex. Inizia a occuparsi di comunicazione nel 1997 in WLF. Nel 2006 diventa Direttore Creativo di Olà!, la prima agenzia di pubblicità dedicata alla comunicazione digitale, continuando il percorso di specializzazione che lo porterà a diventare Digital Creative Director del Network Brand Portal.

### Fabio Papa

Docente NIBI e Docente di Economia, con specializzazione sul rilancio economico-finanziario delle Piccole e Medie Imprese. Docente presso l'Università degli Studi di Macerata, l'Università Statale di San Pietroburgo e la Business School del Sole 24 Ore (Milano e Roma).

Direttore Scientifico di I-AER, Institute of Applied Economic Research - Centro di Ricerca specializzato nel trasferire competenze gestionali alle PMI italiane.

### Pierantonio Pierobon

Docente NIBI, ha una significativa esperienza come Logistic Manager e nell'area Supply Chain e Project Management. E' Operations and Supply Chain director di Fly spa. E' istruttore APICS per le principali certificazioni internazionali in area Supply Chain, Operations e Change Management.

### Marina Puricelli

Docente NIBI, Lecturer del Dipartimento di Management e Tecnologia presso l'Università Bocconi. Presso SDA Bocconi, è Docente Senior e direttrice del corso General Management per le PMI. Coordina corsi di formazione, ricerche e commesse per imprenditori e per le principali associazioni imprenditoriali. Opera come consulente di direzione su tematiche quali: check-up strategici e organizzativi, passaggio generazionale, creazione e sviluppo del gruppo dirigente nelle aziende familiari.

## Profilo dei docenti

I docenti selezionati sono professionisti altamente qualificati ed esperti in materia di internazionalizzazione d'impresa che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

---

### Fiorenza Sarotto

Docente NIBI, Docente NIBI Laureata in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, ha una significativa esperienza di marketing in aziende operanti in settori diversificati: largo consumo (Procter and Gamble e Star), assicurazioni (Royal Insurance e Zurich). Ha svolto attività di formazione per profili professionali marketing, commerciali e tecnici, per top management internamente alle aziende ed in collaborazione con altre organizzazioni e centri di ricerca. Ha maturato una grande esperienza nel settore agroalimentare come responsabile derivati pomodoro ed innovazione in Star e GIFT (start up di export) e nel Marketing Made in Italy come Docente e Program Leader di Istituto Marangoni.

### Edoardo Vajenti

Docente NIBI in materia di finanza aziendale, dottore commercialista e Revisore Legale, consulente specializzato in controllo di gestione e nell'attività di supporto decisionale al management aziendale. Ha una pluriennale esperienza come consulente in aziende operanti in diversi settori, sia in relazione agli aspetti civilistici e fiscali. È inoltre relatore per Ordini professionali ed è membro della Commissione di Studio per il controllo di gestione nel proprio ordine professionale.

## VICINI ALLE IMPRESE, CONNESSI AI MERCATI

Promos Italia è l'Agenzia Nazionale del Sistema Camerale per l'Internazionalizzazione, capace di tradurre le opportunità globali in progetti concreti, aiutare le PMI italiane a competere sui mercati internazionali e supportare i territori e le istituzioni locali nell'attrarre investitori esteri.

Promos Italia collabora con il sistema camera italiano, con Assocamerestero, le Camere di Commercio italiane all'estero e con le agenzie pubbliche del Governo italiano: ICE, Sace e Simest.

Promos Italia fa parte di network internazionali come Enterprise Europe Network (EEN), collabora con Eurochambres e il sistema camerale europeo per progettualità internazionali ed è Private Sector Liaison Officer per Banca Mondiale.

### Promos Italia S.c.r.l. Agenzia italiana per l'internazionalizzazione

Sede legale: Via Meravigli, 9/b - 20123 Milano (MI)  
Sede operativa: Via Giosuè Carducci, 16 - 20123 Milano (MI)  
Tel: +39 02 8515 5336  
Email: [nibi@promositalia.com](mailto:nibi@promositalia.com)

Inquadra il QR Code  
per iscriverti allo  
Short Master

