NIBI | PROMOS ITALIA



FORMAZIONE

SHORT MASTER IN INTERNAZIONALIZZAZIONE DI IMPRESA

ACCREDIA – L'ENTE DI ACCREDITAMENTO

SISTEMA DI GESTIONE QUALITÀ CERTIFICATO
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 un percorso formativo progettato per sviluppare le competenze strategiche, e operative necessarie a pianificare e gestire i processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.
In uno scenario internazionale caratterizzato da cambiamenti economici e geopolitici, dall'evoluzione delle politiche commerciali, dall'innovazione digitale e dalla trasformazione delle catene di fornitura, le imprese sono chiamate a interpretare le dinamiche dei mercati esteri, individuare nuove opportunità di business e gestire i rischi connessi alle attività internazionali.

Perchè partecipare e obiettivi formativi

Il percorso segue una progressione didattica in tre fasi: lettura degli scenari e definizione della strategia; sviluppo dei mercati e gestione delle leve commerciali; presidio degli aspetti operativi, economico-finanziari e dei rischi.
Al termine del percorso, i partecipanti avranno rafforzato la capacità di:

- **interpretare** gli scenari economici e geopolitici e le principali variabili dell'economia internazionale;
- **analizzare** i mercati esteri, definire le priorità e individuare strategie di internazionalizzazione efficaci;
- **allineare** organizzazione, competenze interculturali e marketing agli obiettivi di sviluppo internazionale;
- **valorizzare** gli strumenti digitali per la promozione sui mercati esteri;
- **sviluppare** una rete di relazioni professionali e commerciali di valore.



Durata e approccio didattico

Il percorso prevede 52 ore di formazione online in diretta, articolate in 13 incontri di 4 ore ciascuno. Le lezioni combinano inquadramento metodologico, strumenti applicativi, casi aziendali e confronto con esperti.



Destinatari

Imprenditori, manager, export manager, sales manager e responsabili marketing che operano sui mercati esteri o desiderano ampliare le proprie competenze per lo sviluppo internazionale dell'impresa e la crescita professionale.



Faculty

La faculty riunisce docenti e professionisti specializzati nelle diverse dimensioni dell'internazionalizzazione d'impresa, con un approccio che integra visione strategica, competenze specialistiche e orientamento al business.

Iscrizioni

Le iscrizioni devono essere effettuate al link: https://formazione.promositalia.com/corsi/corsi-multipli/short-master-in-internazionalizzazione-d-impresa-2027.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: le iscrizioni apriranno a partire dal **26 novembre 2026** e si chiuderanno il **16 febbraio 2027.**

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, Varese 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 proteggersi?
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

MERCOLEDÌ
03 **MARZO 2027**
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
Case study di successo e best practice

Come finanziare l'internazionalizzazione con fondi nazionali e internazionali - Valeria Centinaro

MERCOLEDÌ
10 MARZO 2027
09:30-13:30

Assetti organizzativi per l'Internazionalizzazione
Marina Puricelli

Il modello degli assetti organizzativi per l'internazionalizzazione
Il decalogo dell'impresa forte

MERCOLEDÌ
17 MARZO 2027
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

MERCOLEDÌ
24 MARZO 2027
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

MERCOLEDÌ
07 APRILE 2027
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

MERCOLEDÌ
14 APRILE 2027
09:30-13:30

Web Marketing per l'Export
Doris Zaccaria

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
22 APRILE 2027
09:30-13:30

Sostenibilità Aziendale nei mercati esteri
Francesco Lagonigro

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

MERCOLEDÌ
28 APRILE 2027
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

MERCOLEDÌ
05 MAGGIO 2027
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

MERCOLEDÌ
12 MAGGIO 2027
09:30-13:30

Fiscalità internazionale
Gian Luca Giussani

PROFILI DI FISCALITA' 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

MERCOLEDÌ
19 MAGGIO 2026
09:30-13:30

Contratti internazionali: strumenti e strategie per sviluppare il business e gestire i rischi nei mercati esteri

Giulia Comparini

MERCOLEDÌ
26 MAGGIO 2027
09:30-13:30

Le principali tipologie di contratti internazionali: strumenti e soluzioni per vendere, acquistare e sviluppare partnership commerciali all'estero
Come scegliere e strutturare il contratto più adatto agli obiettivi di business: clausole strategiche, legge applicabile e tutela degli interessi aziendali
Negoziare contratti internazionali in un contesto geopolitico instabile: come prevenire e gestire i rischi legati a sanzioni, dazi, cambiamenti normativi e interruzioni delle catene di fornitura
Le clausole contrattuali trasversali che fanno la differenza: limitazioni di responsabilità, forza maggiore, hardship, garanzie e gestione degli inadempimenti
Prevenire e gestire le controversie internazionali: strumenti di tutela risoluzione dei conflitti e scelta tra giudice ordinario e arbitrato

Strumenti di pagamento internazionale e Gestione del rischio

Antonio Di Meo

MERCOLEDÌ
09 GIUGNO 2027
09:30-13:30

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
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
Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il pagamento senza riserve
Garanzie "a prima richiesta" e Standby, giustificate, dirette e indirette, caratteristiche e norme della ICC (URDG 758)
Garanzie di pagamento, di restituzione pagamenti anticipati (Advance), di buona esecuzione (Performance)
Formulazione della clausola di pagamento nel contratto di vendita e suggerimenti pratici per negoziare e gestire in sicurezza il rischio di credito

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.

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, Ipsoa, 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.

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.

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.

Francesco Lagonigro

Docente NIBI, Founder di Baker Tilly Hidra sb, società di soluzioni e consulenza sui temi della Sostenibilità. Si occupa di Strategia Aziendale, Digitalizzazione dei processi, Controllo di Gestione, Finanza ordinaria e straordinaria, Operations, Gestione della Crisi. Docente all'Università di Udine corso Accounting & Management for sustainable business e docente del Master Scalability: digital technologies and company growth dell'Università di Pisa.

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.

Doris Zaccaria

Docente NIBI, Specializzata in SEO, SEM, Content strategy e inbound marketing. Dopo una serie di stage all'estero (Marocco presso l'Istituto di Cultura Italiano, Bruxelles presso il Parlamento Europeo) e un intenso periodo dove si è occupata di SEO presso la società Pangora, avvia nel 2010 la sua carriera di Assistente di un deputato europeo svolgendo attività legate alla comunicazione e al web. Nel frattempo si occupa di green economy e scrive per Greenme.it e Greenbiz.it, attività grazie alla quale consegue il tesserino da giornalista pubblicista. Da sempre appassionata di scrittura e web, è consulente nei media digitali.

PROMOS ITALIA

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 camerale 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: Vicolo di Via Santa Maria alla Porta, 4 - 20123 Milano
Tel: +39 02 8515 5336
Email: **nibi@promositalia.com**

Inquadra il QR Code per iscriverti allo Short Master

ACCREDIA · L'ENTE DI ACCREDITAMENTO

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

ASFOR
SOCIO AGGREGATO

enterprise europe network

Great Place To Work. Certified 2025 ITALIA