

VENDITE E RETAIL
MASTER PART-TIME
EDIZIONE N° 1

Export Management



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**
Executive Education Excellence



VENDE E RETAIL
MASTER PART-TIME
EDIZIONE N° 1

Export Management

Vuoi portare la tua azienda sui mercati esteri con visione, strategia e metodo?

Con questo Master apprendi competenze per pianificare e costruire un Export Plan efficace

Perché scegliere questo corso?

L'obiettivo del Master è dotare le imprese di competenze strategiche, operative e digitali per progettare un piano di sviluppo internazionale efficace e cogliere le opportunità e gli strumenti che le Istituzioni mettono a disposizione dell'Export.

Il programma si distingue per un approccio pragmatico, orientato all'applicabilità delle competenze e per la presentazione di casi reali. Laboratori sugli aspetti più tecnici del processo di internazionalizzazione: export plan, contrattualistica internazionale e pagamenti, proprietà intellettuale e dogane.

Focus di approfondimento sulle attuali possibilità di export per le imprese, mirati all'acquisizione delle strategie di penetrazione più efficaci.

- Export Lab: workshop operativi su strumenti pratici per l'internazionalizzazione, con focus su pianificazione strategica, simulazioni contrattuali, gestione delle lettere di credito
- Focus tematici: approfondimenti strategici su trend e strumenti per cogliere le opportunità dei mercati globali
- Docenti ed esperti del settore: docenze e testimonianze dirette da chi opera nei mercati internazionali
- Formula compatibile con il lavoro: lezioni venerdì pomeriggio e sabato mattina + accesso flessibile alle registrazioni

Struttura del corso



Partenza: 17 Aprile 2026



Fine: 20 Giugno 2026



Durata complessiva: 5 weekend, 2 mesi



Lezioni: Lezioni: venerdì ore 14.00 - 18:00, sabato ore 09:00 - 13:00



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il corso è rivolto a:

- Imprenditori
- Export manager
- Consulenti aziendali
- Responsabili commerciali e marketing
- Collaboratori d'area estero e figure che operano o desiderano operare nell'internazionalizzazione delle PMI
- Indicato per chi lavora in aziende già attive sui mercati esteri e vuole rafforzare le proprie competenze operative e strategiche

Sbocchi Professionali

Il Master prepara figure in grado di gestire e sviluppare strategie di internazionalizzazione in contesti dinamici e globalizzati. I partecipanti potranno ricoprire ruoli chiave in aziende orientate ai mercati esteri. Tra gli sbocchi professionali:

- Export Manager
- International Sales Manager
- Consulente per l'internazionalizzazione
- Responsabile ufficio estero
- Digital Export Strategist
- Opportunità in agenzie di consulenza, società di export digitale e all'interno di dipartimenti export di aziende manifatturiere, food, moda, design e altri settori del Made in Italy



Programma

Modulo 1 – Export Entry Strategy: Modelli E Scelte Operative

Modulo 2 – La Contrattualistica Internazionale & Risk Management

Modulo 3 – Gli Aspetti Operativi: Dogane e Pagamenti

Modulo 4 – Gli Aspetti Operativi: Logistica, Trasporti e Incoterms

Modulo 5 – Digital Export Strategy

Calendario delle lezioni

APRILE

- venerdì 10, ore 14:00-18:00
- sabato 11, ore 09:00-13:00

MAGGIO

- venerdì 8, ore 14:00-18:00
- sabato 9, ore 09:00-13:00
- venerdì 22, ore 14:00-18:00
- sabato 23, ore 09:00-13:00

GIUGNO

- venerdì 5, ore 14:00-18:00
- sabato 6, ore 09:00-13:00
- venerdì 19, ore 14:00-18:00
- sabato 20, ore 09:00-13:00

Il presente calendario potrebbe subire delle modifiche.

Al momento dell'iscrizione verrà fornito ai partecipanti l'eventuale calendario aggiornato.

La Faculty del corso

Francesca Pellizzoni
Senior Manager - Amazon

Giulio Cupini
Partner - Ad Maiores

Jacopo Fontana
Manager - EY

Alessandro Giovanni Naef
Senior Manager - EY

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23262>



€ 2.450 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!

Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario.

Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente:
IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.



Sole 24 ORE Formazione



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646