

INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA E APPROCCIO AL MERCATO CINESE

Settore: COMMERCIO

Macro-area tematica: MARKETING E COMMERCIALE

Durata: 300 ore – **Articolazione:** 260 h d'Aula + 40 h di Project Work

Data scadenza iscrizioni:

- C.I.F.I.R. VIL.FAN. BARI: 23/12/2011
- C.I.F.I.R. I.A.M. TRANI: 09/01/2012
- C.I.F.I.R. SACRO COSTATO (TA): 13/01/2012
- C.I.F.I.R. I.A.M. ORIA: 20/01/2012
- C.I.F.I.R. RACALE: 28/01/2012
- C.I.F.I.R. PORTO CESAREO: 03/02/2012

Data avvio e fine attività previste:

- 10/01/2012 -10/07/2012 C.I.F.I.R. VIL.FAN. BARI
- 16/01/2012 – 16/07/2012 C.I.F.I.R. I.A.M. TRANI
- 23/01/2012 – 23/07/2012 C.I.F.I.R. SACRO COSTATO TARANTO
- 30/01/2012 – 31/07/2012 C.I.F.I.R. I.A.M. ORIA
- 06/02/2012 – 31/07/2012 C.I.F.I.R. RACALE
- 13/02/2012 – 10/08/2012 C.I.F.I.R. PORTO CESAREO

Requisiti d'accesso:

Diploma conseguito presso istituto tecnico commerciale o istituto professionale commerciale.

Laurea triennale in Economia, Ingegneria gestionale, scienze statistiche, giurisprudenza, scienze politiche, scienze manageriali e/o equipollenti.

Ci si rivolge preferibilmente a figure professionali delle aree commercio estero, amministrazione, finanza, fiscalità internazionale, marketing e vendite, acquisti, ecc.

E' richiesta la conoscenza in ingresso dell'Informatica di base (pacchetto Office) e della Lingua Inglese (livello B1).

Obiettivi del corso:

Ci si propone di consentire ai corsisti di ricoprire ruoli di supporto e di consulenza alle scelte strategiche ed operative di internazionalizzazione sul piano gestionale, economico e giuridico, ridisegnando l'impresa rispetto all'organizzazione dei processi produttivi ed alle strategie di penetrazione dei mercati di vendita. In particolare si indirizzerà la formazione alla conoscenza delle metodologie di import/export, della cultura, dell'economia e del diritto nei processi di internazionalizzazione verso la Cina e nelle attività commerciali che implicino forti relazioni con operatori commerciali cinesi.

Moduli:

1. Aspetti e scenari internazionali (40 ore)
2. Strategie di mercato e assetti organizzativi per l'internazionalizzazione (50 ore)
3. Economia e finanza internazionale (40 ore)
4. Gestione del credito commerciale nel commercio internazionale (40 ore)
5. Business Planning per l'Internazionalizzazione (30 ore)
6. Focus di approfondimento: "Approccio commerciale al mercato Cinese" (60 ore)
7. Project work (40 ore)

Partners:

Accordi di collaborazione con:

- FEDERMANAGER PUGLIA, Sindacato Dirigenti Industriali
- CONFCOMMERCIO PUGLIA – UNIONE REGIONALE DEL COMMERCIO E DEL TURISMO DELLA PUGLIA , associazione di categoria
- CONFCOMMERCIO BARI, associazione di categoria