



Programma Didattico

International Marketing e Media

L'Export Credit Risk Management

- *Incoterms® 2020 profili applicativi.*
- *Pagamenti Internazionali e Incasso Documentario.*
- *Il credito Documentario - la definizione.*
- *Il credito documentario – profili operativi.*
- *Il credito documentario e la ISBP.*
- *Le garanzie bancarie nel commercio internazionale.*

La circolazione internazionale delle merci

- *I trasporti e le spedizioni internazionali: la logistica per l'internazionalizzazione.*
- *I trasporti e le spedizioni internazionali: le convenzioni internazionali.*
- *Le operazioni doganali negli scambi internazionali.*
- *L'accertamento doganale delle autorità di controllo.*
- *Le operazioni intracomunitarie e la fiscalità internazionale.*

Pilastrini del Marketing

- *I pilastri del Marketing e del Marketing on line.*
- *Come creare la Value Proposition, la Strategia e il Piano Marketing.*
- *La Segmentazione, l'individuazione del Target e del Mercato Obiettivo.*
- *Come individuare un Business Profittevole.*
- *Analisi Bisogni, Tools per l'identikit dell'Avatar cliente.*
- *Analisi della Concorrenza.*
- *Come creare l'offerta di Valore e definire la Nicchia di mercato.*
- *Come creare la Strategia di Web Marketing e il Brand Positioning.*
- *Social Media Marketing.*

Comunicazione e Social Media

- *Comunicazione e valore*
- *I target della comunicazione. Il concetto di Buyer Persona*
- *Cosa comunicare. Il concetto di Buyer's Journey*
- *I mezzi della comunicazione: strumenti online e offline*
- *I social media e le strategie online*
- *Valutazione della social media readiness*
- *Ascolto e monitoraggio dei canali social*
- *Social media e contenuti*
- *Interagire con il mondo social: collaborazioni e alleanze*
- *Advertising sui social media*
- *Misurare il successo ottenuto sui canali social*

- *Social media e crisi*

E-Commerce

- *Scenario*
- *Modelli di business per l'e-commerce*
- *Il piano dell'e-commerce*
- *Team e aree organizzative*
- *Aspetti legali e fiscali*
- *CMS e componenti tecniche di un sito e-commerce*
- *Promozione di un sito e-commerce*
- *La centralità del customer care*
- *Metodi e sistemi di pagamento per l'e-commerce*
- *Il ciclo magazzino / ordini / fatturazione / spedizione*
- *Customer experience e strategie multicanale*
- *Quale futuro per l'e-commerce*

Relazioni commerciali internazionali

La contrattualistica internazionale

- *Il contratto internazionale e la legge applicabile.*
- *La giurisdizione.*
- *Strumenti esecutivi.*
- *La vendita internazionale.*
- *Il contratto di agenzia.*
- *Il contratto di distribuzione.*
- *Il contratto di subfornitura.*
- *Clausole contrattuali maggiormente ricorrenti nei contratti.*
- *Mancato raggiungimento dei minimi nei contratti di agenzia.*
- *Garanzie per l'adempimento.*
- *Termini di resa e modalità di pagamento.*
- *Clausole cd. "onerose".*

Internazionalizzazione e Marketing

- *Le basi dell'Internazionalizzazione.*
- *Le scelte strategiche per internazionalizzarsi.*
- *Il progetto di sviluppo internazionale.*
- *Marketing Internazionale Strategico e Operativo.*
- *Partecipazione proattiva a fiere e missioni internazionali.*
- *I paesi del BRIC – Brasile, Russia, India, Cina.*

Eventi

Cultura Organizzativa

- *La cultura organizzativa nella gestione del cambiamento.*
- *L'importanza della leadership nel Change management.*
- *Team building e motivazione delle risorse umane.*

Event Management

- *Le dinamiche fondamentali per l'organizzazione di eventi.*
- *Il cantiere evento.*