

EXECUTIVE EXPORT PROGRAM

Conoscere i mercati



**Fattori distintivi
dell'Executive
Export Program**

1



**TEAM DI
ANALISTI ESPERTI**

2



**CONOSCENZA
DEL MERCATO**

EXECUTIVE EXPORT PROGRAM

L'Executive Export Program è il programma formativo pensato da SACE per imprenditori, professionisti e manager che intendono acquisire le competenze necessarie per guidare con successo un'impresa nei mercati internazionali. L'offerta formativa prevede undici corsi e un Export Training Program.

I corsi in aula affrontano tematiche inerenti la valutazione, assunzione e gestione dei rischi commerciali. L'obiettivo è quello di fornire alle aziende gli strumenti per crescere sui diversi mercati: sostegno all'export, *trade finance*, *project structured finance*, cauzioni assicurative.

L'offerta si completa con corsi strutturati per affrontare situazioni lavorative concrete come valutare la solvibilità delle controparti, finanziare progetti internazionali, apprendere tecniche di recupero credito e valutare l'impatto ambientale dei progetti infrastrutturali.

eLearning SACE

Il Digital Learning ci rende autonomi e protagonisti consapevoli nel nostro processo di apprendimento. Per questo SACE mette a disposizione degli iscritti all'Executive Export Program pillole formative per approfondire i temi più importanti legati all'attività di supporto alle aziende italiane.

Esportare in sicurezza: l'analisi dei rischi (3 video) Vengono illustrate le metodologie adottate da SACE per l'analisi e il monitoraggio dei rischi associati a una transazione commerciale.

Dall'export credit ai prodotti di nuova generazione (12 video) Viene fornita una panoramica sui principali strumenti assicurativi e finanziari sviluppati da SACE per il supporto delle aziende sia in Italia che all'estero.

Gestione strategica del rischio: tecniche di Risk Management (3 video) Come l'attività di SACE si declina, tramite la definizione di *pricing* e la gestione del portafoglio, nella funzione del *risk management*.

La crisi dell'operazione: dall'indennizzo alle ristrutturazioni commerciali (2 video) Sono illustrate le tecniche e le procedure impiegate da SACE per il recupero crediti e la ristrutturazione dell'azienda debitrice quando si intraprende una procedura di risanamento finanziario.

E inoltre:

- Handbook sul videoseminar
- File audio in formato Mp3
- Bibliografie e documenti di approfondimento
- Test di verifica finale

3



**VALUTAZIONE
DEI RISCHI**

4



**ITALIANA
E INTERNAZIONALE**

5



**TRAINING
ON THE JOB**

2



1 GIORNATA



MATTINA

9.00 - 13.00

POMERIGGIO

14.00 - 17.30



600 € + Iva

ATTESTATO
DI PARTECIPAZIONE

CONOSCERE I MERCATI

Grandi opportunità all'estero: come gestire il processo, le criticità, come redigere un business plan.



DESTINATARI

- ◆ **Imprenditori (PMI)** che intendono avere gli strumenti necessari per ampliare la loro competitività sui mercati internazionali.
- ◆ **Manager e Professionisti** che già operano all'interno dell'area Marketing/Commercio internazionale/Business Development e che desiderano approfondire tali competenze.
- ◆ **Export Manager** che intendono sviluppare nuove strategie per lo sviluppo internazionale dell'azienda.

Un numero sempre maggiore di aziende ricerca nuove opportunità sui mercati internazionali per creare valore, estendere il proprio vantaggio competitivo e accedere a nuovi bacini di clienti.

Questa ricerca è spesso una via obbligata per conservare la propria competitività e, talvolta, salvaguardare l'esistenza stessa dell'impresa. Tuttavia, anche per le aziende più strutturate, il rischio connesso all'internazionalizzazione è significativo.

Basandosi sull'esperienza SACE, il partecipante acquisirà l'insieme delle competenze strategiche e operative necessarie per generare o consolidare la sua presenza sui mercati internazionali in modo innovativo. Questo corso fornisce gli strumenti per valutare le potenzialità dei mercati e i rischi collegati e per [elaborare le strategie più efficaci per l'ingresso e il consolidamento nei Paesi individuati.](#)

Il corso sarà di volta in volta improntato sull'analisi delle opportunità e caratteristiche di un particolare Paese o area geografica.



PROGRAMMA

INTRODUZIONE AL CONCETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE.

COME SI COLLOCA L'INTERNAZIONALIZZAZIONE NELLA STRATEGIA AZIENDALE.

MERCATO I - FOCUS RISCHI OPPORTUNITÀ.

MERCATO II - FOCUS GEOGRAFICI.

POSIZIONAMENTO E MODELLO DI BUSINESS.

COSTRUIRE I PIANI DI AZIONE

IL RUOLO DI FINANCE E LA MITIGAZIONE DEI RISCHI.

SIMULAZIONI, RISOLUZIONE IN AULA DI PROBLEMI CONCRETI, CASI STUDIO.

**Per maggiori informazioni sul programma
formativo e per iscriversi ai corsi:**

www.sace.it/exportprogram

T +39 06 67 36 212

exportprogram@sace.it

Scopri inoltre tutti i servizi di SACE su:

www.sace.it

info@sace.it

Numero Verde
800.269.264



IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI