

EXECUTIVE EXPORT PROGRAM

Merito di credito dei debitori esteri



**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**

MERITO DI CREDITO DEI DEBITORI ESTERI

Come valutare la capacità
di pagamento della controparte.

3



1,5 GIORNATE



MATTINA
9.00 - 13.00
POMERIGGIO
14.00 - 17.30



600 € + Iva



**ATTESTATO
DI PARTECIPAZIONE**



PROGRAMMA

ANALISI DEL SETTORE DI RIFERIMENTO.

ANALISI DELLE IMPRESE DEBITRICI

Il contesto macroeconomico, la struttura del bilancio e la sua riclassificazione, il *cash flow*, i principali ratio, gli elementi qualitativi da analizzare, il *business plan*, l'attribuzione di un *rating* e di un massimale.

CASI STUDIO CORPORATE

Analisi di bilancio delle principali imprese internazionali attive nei settori *oil&gas*, acciaio, petrolchimico, manifatturiero, trasporti ed energia.

ANALISI DELLE BANCHE

Il contesto macroeconomico, la struttura del sistema bancario del paese di riferimento e le differenze tra i paesi avanzati e i paesi emergenti, la struttura di un bilancio bancario e la sua riclassificazione, la struttura dei prodotti bancari, le fonti di finanziamento, i principali ratio, l'attribuzione di un *rating* e di un massimale.

CASI STUDIO BANCA

Analisi di bilancio di banche attive nei Paesi in via di sviluppo.

L'entità del credito che si concede ad un cliente estero, la durata del rimborso e la capacità del debitore di restituirlo sono elementi fondamentali che l'imprenditore deve essere in grado di valutare e di monitorare per affrontare una transazione internazionale.

Il corso approfondisce [gli strumenti tecnico/economici necessari per valutare il merito di credito dei debitori esteri](#) (imprese e banche) analizzando il contesto macroeconomico di riferimento, quello settoriale e la struttura dei bilanci delle imprese debitorie.



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.
- ◆ **Manager di istituzioni finanziarie** che operano a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese.

**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





IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI