

# EXECUTIVE EXPORT PROGRAM

**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**

10



1,5 GIORNATE



**MATTINA**  
9.00 - 13.00  
**POMERIGGIO**  
14.00 - 17.30



600 € + Iva



**ATTESTATO**  
**DI PARTECIPAZIONE**

# RECUPERO CREDITI E CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

La contrattualistica internazionale e le tecniche di recupero dei crediti.



## DESTINATARI

- ◆ **Imprenditori (PMI)** che intendono 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.

**L'evoluzione del settore finanziario ha reso più difficile la gestione del credito in quei contesti internazionali caratterizzati dalla normativa poco conosciuta o complessa.**

Contrattualistica internazionale: il modulo si concentrerà sull'[analisi delle principali strutture contrattuali e finanziarie relative a operazioni di esportazione o internazionalizzazione](#) e delle principali clausole da includere nei contratti commerciali internazionali utili a salvaguardare gli interessi dell'impresa venditrice.

Ristrutturazione del debito: [saranno approfonditi i vari aspetti della crisi delle operazioni dovuta a inadempimento del debitore](#), focalizzando l'attenzione su quali strumenti mettere in campo per una gestione, anche in chiave preventiva, del default e per il recupero di somme rimaste insolute.



## PROGRAMMA

### CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE:

- Esame degli strumenti finanziari di mitigazione del rischio del credito;
- Principali clausole dei contratti commerciali internazionali;
- Simulazioni, risoluzione in aula di problemi concreti, casi studio.

### TECNICHE DI RECUPERO DEI CREDITI:

- La gestione dell'operazione in crisi e la ristrutturazione delle imprese;
- La struttura del capitale;
- Le varie forme di debito;
- I *Financial Covenants*;
- Il processo di ristrutturazione;
- Simulazioni, risoluzione in aula di problemi concreti, casi studio;
- La gestione e il recupero dei crediti;
- Simulazioni, risoluzione in aula di problemi concreti, casi studio;

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

[www.sace.it/exportprogram](http://www.sace.it/exportprogram)

T +39 06 67 36 212

[exportprogram@sace.it](mailto:exportprogram@sace.it)

**Scopri inoltre tutti i servizi di SACE su:**

[www.sace.it](http://www.sace.it)

[info@sace.it](mailto:info@sace.it)





IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI