

# 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**

4



1 GIORNATA

**MATTINA**

9.00 - 13.00

**POMERIGGIO**

14.00 - 17.30



400 € + Iva

**ATTESTATO  
DI PARTECIPAZIONE****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.

# TRADE FINANCE

## Come gestire i pagamenti internazionali.

**Per le aziende esportatrici di merci e servizi è prioritario disporre di strumenti di garanzia adeguati contro i rischi derivanti dall'operazione, offrire ai propri clienti prezzi vantaggiosi, trasformare i crediti in liquidità.**

Il corso fornisce ai partecipanti gli strumenti per sfruttare i vantaggi del *trade finance* e la conseguente cessione pro-soluto dei crediti per rimuovere il rischio di mancato pagamento e ottenere un flusso regolare di cassa senza intaccare i fidi bancari, semplificando gli adempimenti amministrativi, tenendo compressi i costi di gestione dei crediti e offrendo, nel contempo, condizioni di pagamento più competitive ai propri clienti esteri.

**PROGRAMMA**

ANALISI DEI FABBISOGNI FINANZIARI TIPICAMENTE CONNESSI ALLE ESPORTAZIONI TENENDO CONTO DELLE SPECIFICITÀ DEL SETTORE INDUSTRIALE DI RIFERIMENTO.

INTRODUZIONE ALL'OPERATIVITÀ DI TRADE FINANCE E DESCRIZIONE DETTAGLIATA DEGLI STRUMENTI DISPONIBILI PER L'ALLOCAZIONE DEI RISCHI E PER LO SCONTO PRO SOLUTO DEI CREDITI.

STUDIO DELLA CONTRATTUALISTICA RELATIVA AGLI STRUMENTI COSTITUENTI L'OFFERTA TRADE FINANCE.

ANALISI DI CASE STUDY SPECIFICI PER RIPERCORRERE TUTTE LE FASI DEL PROCESSO DALLA GESTIONE DEGLI STRUMENTI AI RISULTATI STRATEGICI.

**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