

# Percorso formativo

## STRUTTURA DEL CORSO

**Durata complessiva:** 522 ore così articolate:  
352 formazione, 160 tirocinio e 10 ore di esame.

**Avvio lezioni:** 1 ottobre 2026

**Termine lezioni:** 12 febbraio 2027

**Esame finale:** giovedì 25 febbraio 2027 (mattino)

**Cerimonia, consegna diplomi e job day:** giovedì 4 marzo 2027

**Frequenza:** dal lunedì al giovedì

orario previsto: 9.00-13.00 e 13.30 - 17.30

**Attestato di competenze afferenti al profilo completo**  
al superamento con esito positivo dei test finali e con  
frequenza minima 75% **confermata tramite registro  
elettronico APP FIRMA LOM**

**Profilo di riferimento: Quadro Regionale degli  
standard professionali di Regione Lombardia  
24.75 SPECIALISTA DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI**

**Costo:** 650 euro + iva

## OBIETTIVI

Il Corso mira a qualificare un gruppo di giovani laureati o diplomati per l'inserimento negli uffici estero di imprese del territorio.

I mercati internazionali offrono ancora spazi di crescita, ma per entrare e consolidare la presenza in nuovi mercati è necessario avvalersi di personale altamente qualificato in grado, una volta individuata la strategia di ingresso sul mercato estero, di gestirla sotto tutti i vari aspetti: tecnico-commerciali, normativi e culturali.

Il Corso in Commercio Estero prosegue con successo da oltre vent'anni.



# Ammissione

## COME CANDIDARSI

- **Termine per la presentazione domande di ammissione:** 14 settembre 2026
- **Data prevista per la selezione delle domande pervenute:** 15 - 30 settembre 2026
- **Data esito selezioni:** 30 settembre 2026
- **Sede delle selezioni:** Associazione Degli Industriali Di Mantova Via Portazzolo, 9 - Mantova

## COME CANDIDARSI

Inviare entro la data di scadenza la domanda online che è scaricabile sui siti:

- [www.exportincorso.it](http://www.exportincorso.it)
- [www.formazionemantova.it](http://www.formazionemantova.it)

Allegare alla domanda la seguente documentazione:

1. curriculum vitae da cui si evinca: **titolo** di studio, **capacità linguistiche** (lingua inglese e altre lingue) riferimento link [quadro europeo](#) delle lingue ed **esperienza** professionale/di tirocinio (se presente)
2. copia di un documento di identità valido

Criteria di selezione preferenziali

- Conoscenza lingua italiana (per candidati stranieri almeno livello C1), verificata tramite test
- Conoscenza lingua inglese (livello atteso almeno B2), verificata tramite presentazione e colloquio in lingua
- Motivazione al percorso, valutata tramite colloquio individuale (in presenza/online)
- Titolo di studio (Diploma o Laurea triennale/specialistica)
- Disponibilità allo svolgimento del tirocinio

Al termine delle procedure di selezione verrà stilata una graduatoria degli ammessi.

Ai candidati sarà data comunicazione circa l'ammissione/non ammissione al corso via email.

## CONTATTI E INFORMAZIONI ORGANIZZATORI

MANTOVA EXPORT

Via Portazzolo 9, 46100 Mantova  
tel. +39 0376-326207, fax +39 0376-365428  
[www.exportincorso.it](http://www.exportincorso.it)

Azienda Speciale della Provincia di Mantova  
FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA  
Via Gandolfo, 13 - 46100 Mantova  
0376432537/50  
[segreteria@cfpmantova.it](mailto:segreteria@cfpmantova.it)  
[www.formazionemantova.it](http://www.formazionemantova.it)



CAMERA DI COMMERCIO  
CREMONA - MANTOVA - PAVIA



# Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero

OTTOBRE 2026 - FEBBRAIO 2027



Per maggiori  
informazioni

# Programma

## INTERNAZIONALIZZAZIONE COME SCELTA STRATEGICA D'IMPRESA

- le condizioni necessarie per operare efficacemente con l'estero
- quali strumenti per individuare e contattare potenziali clienti esteri
- le differenze culturali e il loro impatto sulle trattative commerciali
- quali strumenti per individuare e contattare potenziali clienti esteri
- simulazioni pratiche

### Focus Paesi: Country analysis

- Analisi di mercato nei BRICS
- Analisi di mercato Paesi area MED
- Analisi di mercato Paesi del Golfo
- Analisi di mercato di Paesi con economia in forte crescita
- Casi aziendali

## LINGUA STRANIERA

### Advanced English

- business English
- esercitazioni pratiche
- simulazioni in lingua inglese di trattative commerciali

## PROMOZIONE DEI PROFILI INCONTRI CON LE IMPRESE

A conclusione delle lezioni d'aula, i soggetti promotori dell'iniziativa organizzeranno una giornata di incontri individuali con le imprese del territorio interessate a valutare i profili professionali in uscita dal Corso per possibili inserimenti aziendali attraverso le varie formule previste dalla normativa vigente.

## MARKETING E PROMOZIONE COMMERCIALE SUI MERCATI ESTERI

### Il piano di marketing internazionale

- Analisi della domanda e dell'offerta
- Modalità di entrata strategica nei nuovi mercati
- Marketing operativo
- Procedure aziendali
- Analisi di casi di successo
- La redazione di un piano internazionale di marketing e di un piano di promozione

### La politica di comunicazione

- Gli strumenti web
- Gli strumenti promozionali

### Tecniche di vendita commerciale

- La comunicazione commerciale
- Tecniche di vendita e "personal selling"
- Tecniche di vendita e gestione delle obiezioni
- La negoziazione commerciale
- La gestione del reclamo
- "Social selling"

## LA TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

### I trasporti internazionali

- Il contratto di spedizione e di trasporto
- Le convenzioni internazionali e i limiti di risarcimento
- Gli obblighi derivanti dalla Convenzione SOLAS
- L'assicurazione delle merci
- I documenti di trasporto, come si compilano
- Il mandato di trasporto
- Lista di controllo per la corretta compilazione del mandato di trasporto
- Esercitazioni pratiche

### I termini di resa

- Gli Incoterms
- Pro e contro di ogni termine di resa, in relazione alla forma di pagamento e di trasporto scelta
- Esercitazioni pratiche

### Norme doganali

- Dogana e sue funzioni
- Dazi, imposte, dazi "anti-dumping" e valore in dogana
- leggere la bolletta doganale
- La classificazione doganale delle merci
- Le dichiarazioni in Dogana: esportazioni e importazioni
- Le restrizioni e la normativa "dual use"
- sanzioni ed embarghi
- L'Operatore Economico Autorizzato
- Le temporanee esportazioni e importazioni
- Il Carnet A.T.A.
- Esercitazioni pratiche

## LA TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

### Origine delle merci ("made in" e "origine preferenziale")

- L'origine delle merci, differenza fra "made in" e origine preferenziale
- i documenti comprovanti l'origine
- La figura dell'esportatore autorizzato e il nuovo sistema "REX"

### Introduzione alla contrattualistica internazionale

- Gli elementi essenziali di un contratto internazionale
- Introduzione al contratto di agenzia
- Introduzione al contratto di concessione di vendita
- Le condizioni generali di vendita
- Il contratto di compravendita

### I pagamenti internazionali

- Le varie forme di pagamento anticipato
- I vari tipi di pagamenti alla consegna e i legami con gli Incoterms
- Le varie modalità di pagamento posticipato
- Le cambiali tratte e i pagherò
- Le garanzie bancarie
- La lettera di credito documentario
- strumenti di pagamento alternativi ai crediti documentari

### Il trattamento fiscale delle operazioni con l'estero

- La territorialità dell'imposta
- Le vendite extra UE
- Le importazioni
- Le cessioni intracomunitarie
- Gli acquisti intracomunitari
- Le operazioni triangolari
- Le prestazioni di servizi
- I modelli Intrastat
- Il software Intr@web e l'invio telematico dei modelli Intrastat
- Esercitazioni pratiche

### Assicurazione dei crediti e finanziamento alle esportazioni

- Quadro normativo di riferimento
- Tipologie di rischi connessi all'attività di export
- Modalità di copertura dei rischi
- Finanziamento agevolato alle esportazioni
- Il ruolo degli intermediari creditizi

### La tutela della proprietà intellettuale

- Normativa su marchi e brevetti
- La protezione del marchio o del brevetto
- Marchi e brevetti come veicolo commerciale dell'impresa