

Percorso formativo

STRUTTURA DEL CORSO

Durata complessiva: 362 ore (350 formazione d'aula)

Avvio lezioni: 11/15 settembre 2025

Termine lezioni: 10/12 dicembre 2025 (esame finale)

Esame finale: 12/15 dicembre 2025

Cerimonia e consegna diplomi: 15/18 dicembre 2025

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%

Profilo di riferimento: Quadro Regionale degli standard professionali di Regione Lombardia

24.75 SPECIALISTA DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Costo: 600 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:** 5 settembre 2025
- **Data prevista per la selezione delle domande pervenute:** 6 settembre 2025
- **Data esito selezioni:** 6 settembre 2025
- **Sede delle selezioni:** Azienda Speciale della Provincia di Mantova - Formazione Mantova - For.Ma Via Gandolfo, 13 - 46100 Mantova

SELEZIONE DEGLI ALLIEVI

Per candidarsi è necessario inviare entro la data di scadenza la domanda online che è scaricabile sui siti:

- www.exportincorso.it
- www.formazionemantova.it

Allegare alla domanda la seguente documentazione:

1) curriculum vitae da cui si evinca

-**titolo** di studio conseguito

-**capacità linguistiche** in Listening - Reading - Spoken production - Spoken interaction indicando per ciascuno il livello raggiunto: A1 and A2: Basic user; B1 and B2: Independent user; C1 and C2: Proficient user (link [quadro europeo](#))

-**esperienza** professionale/di tirocinio (se presente)

2) copia di un documento di identità valido

Criteri di selezione preferenziali

- motivazione
- conoscenza lingue straniere (Inglese).

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

Azienda Speciale della Provincia di Mantova

FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA

Via Gandolfo, 13 - 46100 Mantova

0376432537/50

segreteria@cfpmantova.it

www.formazionemantova.it



Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero

SETTEMBRE - DICEMBRE 2025



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