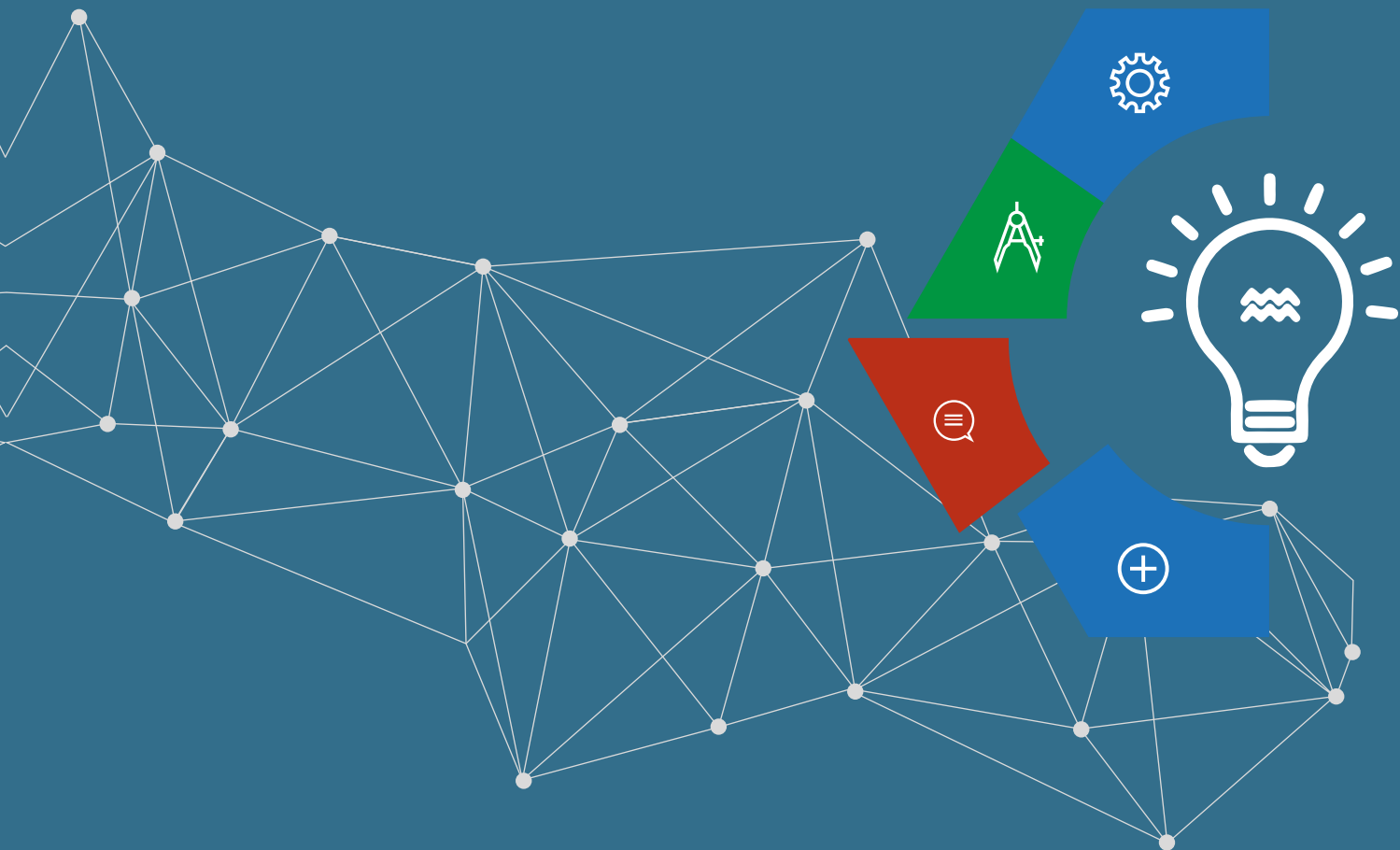


ATTIVITÀ FORMATIVE DELL' AGENZIA ICE



ITCA[®]

ITALIAN TRADE AGENCY



Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane
Via Liszt, 21 – 00144 Roma

Ufficio Formazione alle Imprese

🌐 www.exporttraining.ice.it

✉ formazione@ice.it

A cura dell'Ufficio Formazione alle Imprese

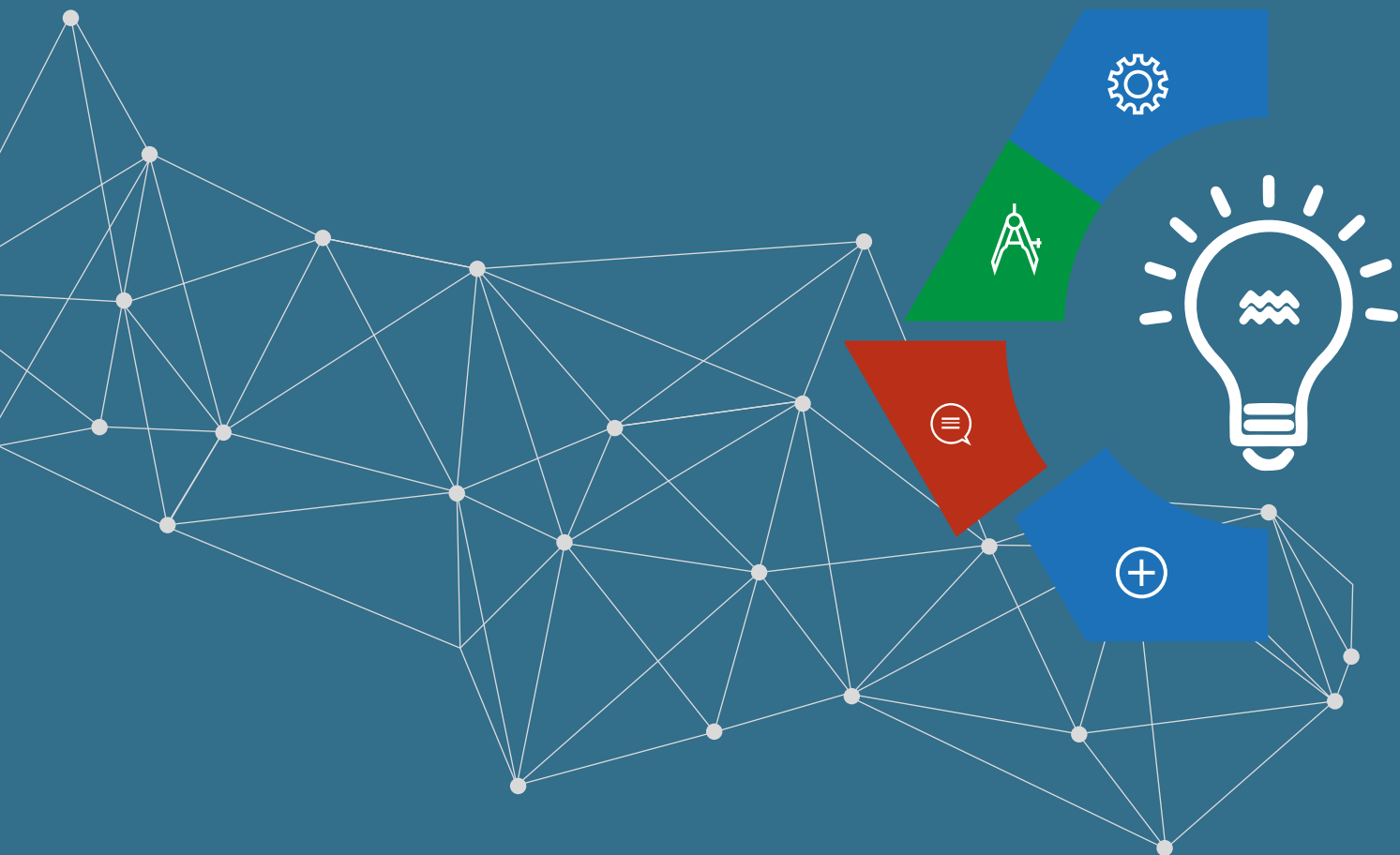
Progetto grafico@

Agenzia ICE di Roma

Ufficio di Coordinamento per il Made in Italy Nucleo Grafica@ice.it

@ nexusplexus | www.123rf.com

Gennaio 2025



**ATTIVITÀ FORMATIVE
DELL' AGENZIA ICE**



INDICE

INTRODUZIONE

A CURA DI ALESSANDRO CUGNO

7

LA FORMAZIONE PER IL COMMERCIO ESTERO COME
OCCASIONE D'INCONTRO, DI SCAMBIO E DI RELAZIONE

8

AZIENDE ITALIANE

15

TRAIN2MARKETS – L'E-LEARNING DELL'AGENZIA ICE

17

DIGITAL EXPORT ACADEMY®

19

SEMINARI SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

21

FORMAZIONE SU TEMATICHE DOGANALI

22

TENDER LAB - IN GARA CON NOI

24

INNOVAZIONE E SOSTENIBILITA'

27

FOCUS SETTORE/MERCATO

28

GIOVANI

- MASTER CORCE®, CORCE FAUSTO DE FRANCESCHI 33
- INVEST YOUR TALENT 35

AZIENDE ESTERE

- LAB INNOVA FOR AFRICA "LUCA ATTANASIO" 39

FORMAZIONE ON DEMAND 41



31

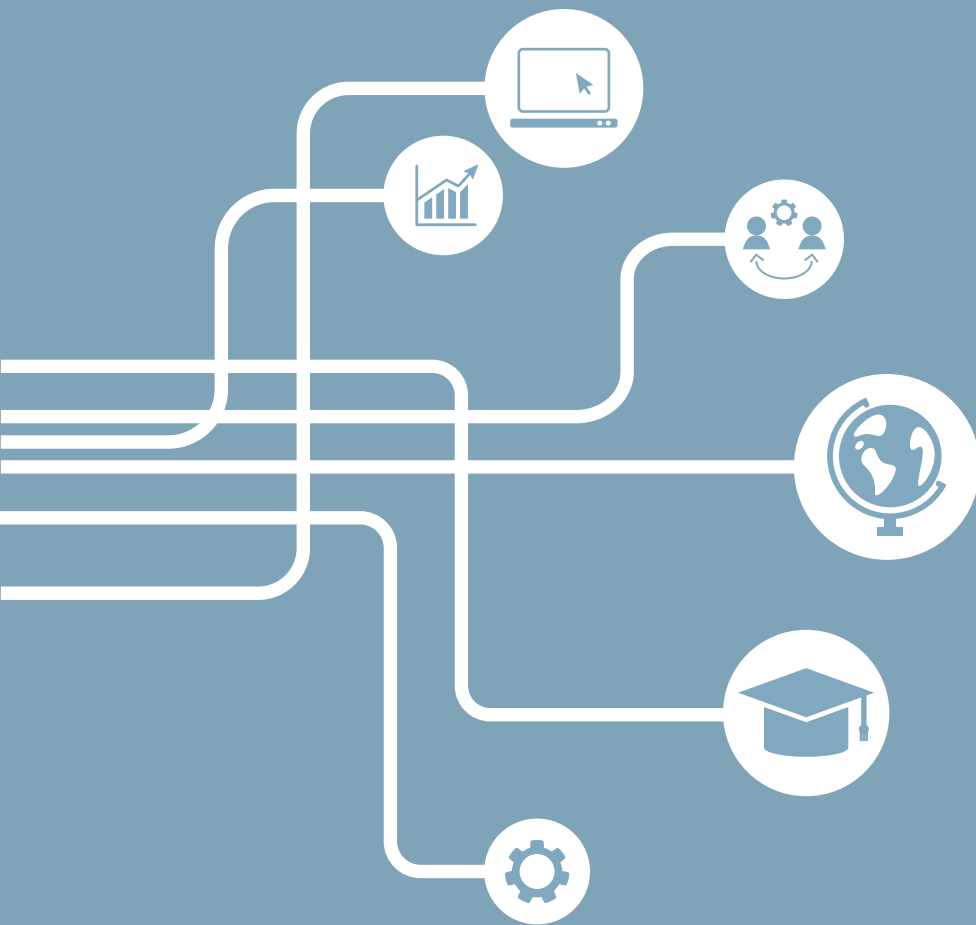
33

35

37

39

41



INTRODUZIONE

A CURA DI ALESSANDRO CUGNO



LA FORMAZIONE PER IL COMMERCIO ESTERO COME OCCASIONE D'INCONTRO, DI SCAMBIO E DI RELAZIONE

“I limiti del mio linguaggio sono i limiti del mio mondo” (A. Wittgenstein).

“In verità gli uomini non pervengono a intendersi con lo scambiarsi segni materiali delle cose né col determinarsi per uno scambievole automatismo a produrre proprio la medesima idea, bensì col mettere in moto reciprocamente ciascuno il medesimo anello della catena delle proprie rappresentazioni o concezioni, e col toccare in ciascuno la medesima corda del proprio strumento spirituale come per intonare un accordo, per modo da suscitare e risvegliare negli altri idee corrispondenti a quelle di chi parla” (E. Betti).

In un mondo digitale saturo d'informazioni, offerte spesso in assenza d'uno spirito (in senso ermeneutico) che le manifesti ordinatamente, se non sono frutto dell'intelligenza artificiale generativa – l'attività dell'Ufficio di Formazione alle Imprese contribuisce significativamente alle capacità di internazionalizzazione delle imprese italiane. La focalizzazione sui meccanismi ermeneutici sottesi all'attività d'insegnamento, infatti, permette di avere cognizione delle interazioni attraverso cui docente e discente rispettivamente si conoscono e si riconoscono; attuando un processo dialettico in cui i



metodi, i concetti e le realtà di cui il primo si fa promotore, cercano la propria collocazione nelle esperienze e nelle necessità avvertite da chi, con animo maturo, vi si approcci.

Per il successo di tale processo dialettico, fondamentale è la capacità sviluppata nel tempo dall'ufficio di Formazione alle Imprese (e dunque da chi lo compone) di riconoscere e coinvolgere quei docenti e quei professionisti che meglio contribuiscono alle iniziative formative organizzate, tenendo conto delle specificità delle tre principali tipologie di attività svolte.

Le prime, sono quelle riguardanti la formazione delle aziende italiane, attraverso cui s'intende incrementarne l'attitudine all'internazionalizzazione, trasmettendo, con la massima efficacia e praticità, principi e criteri appartenenti alle materie la cui conoscenza è imprescindibile sia per approcciarsi direttamente ai mercati esteri sia per valutare consapevolmente la professionalità dei consulenti esterni da coinvolgere.

Tale attività, però, è resa particolarmente complessa dalle peculiarità che, come insegna M. Knowles, caratterizzano l'andragogia: identificare e comunicare i vantaggi, e dunque le ragioni, dell'apprendimento, trasmettendo il bisogno contingente da soddisfare per il perseguimento dei propri obiettivi; sapersi misurare con le esperienze pregresse dei discenti, dunque con l'indipendenza e l'autonomia di ragionamento che esse hanno prodotto, stimolando il dialogo e il coinvolgimento attivo; seguire un programma didattico consistente in un



insieme operativo di aspetti teorici e pragmatici, valorizzando le prospettive applicative.

In ragione di tali complessità, l'Agenzia ICE si avvale della collaborazione di professionisti dotati di quella sicurezza scientifica che si costruisce solo grazie al reiterato successo nella pratica (tutti i docenti svolgono parallelamente una propria attività professionale, tendenzialmente come consulenti); e che costituisce dote necessaria per fare breccia in menti dal pensiero pratico, autonomo e creativo.

Per andare, poi, incontro alle esigenze della più ampia platea possibile di interessati ai temi dell'internazionalizzazione, la piattaforma online "Train2Markets" contiene un ricchissimo catalogo, composto da lezioni registrate e fruibili in modalità asincrona, anche secondo percorsi personalizzati in ragione del livello di internazionalizzazione raggiunto dall'azienda.

La seconda linea di attività è la formazione dei giovani, che si sostanzia nell'organizzazione del Master per l'internazionalizzazione delle imprese "CorCE" (Corso di specializzazione in commercio estero); una prestigiosa tradizione risalente al 1963, volta a formare giovani export manager attentamente selezionati e ancor più attentamente seguiti durante il corso.

Infatti, a conclusione della fase di formazione in aula (compiuta prevalentemente da export manager professionisti che possano assurgere a modelli di riferimento, per i discenti) il Cor.CE prevede uno study tour



all'estero, organizzato in collaborazione con l'ufficio ICE in loco, finalizzato a esporre sul campo come un export manager si avvicina ad un mercato target, facendo affidamento sui Trade Analyst (figure esperte dei mercati di riferimento impiegate dagli uffici esteri dell'Agenzia) e sull'ufficio commerciale dell'ambasciata.

Lungo tutta la durata del percorso formativo, i funzionari dell'Agenzia sono focalizzati sul futuro lavorativo degli studenti, organizzando la fase di tirocinio: 6 mesi presso PMI italiane per sviluppare un progetto d'internazionalizzazione e, al contempo, acquisire esperienza d'impresa, in affiancamento sia con un tutor aziendale sia con un export manager (incaricato dall'Agenzia) che, in quanto esperto in materia, costituisce il punto di riferimento tecnico del tirocinante (in modo da massimizzare, peraltro, l'apporto nel frattempo fornito all'impresa). I risultati, in termini di placement, sono sorprendenti, avendo superato per diversi anni consecutivi la soglia dell'80% di assunzioni da parte, spesso, della stessa azienda presso cui si svolge il tirocinio (segno, questo, di una sapiente gestione da parte dei funzionari dell'Agenzia).

Evidente è, dunque, la cura posta nella messa a disposizione delle imprese italiane di giovani volenterosi, dotati delle conoscenze e delle competenze necessarie allo svolgimento del ruolo di export manager, perseguendo l'obiettivo di colmare il più possibile il gap spesso sussistente tra le competenze del giovane laureato e quelle richieste dalle imprese.



Se il Cor.CE è una tradizione pluridecennale, il progetto Lab Innova for Africa “Luca Attanasio” è, invece, un’attività di recente introduzione la cui peculiarità risiede nella coniugazione tra l’attività promozionale, la cooperazione allo sviluppo e il perseguimento d’interessi generali.

Infatti, la circostanza che tale progetto operi soprattutto nell’ambito dell’agribusiness non è casuale: le tendenze demografiche future del continente africano determineranno una crescita della domanda di beni agricoli di tale entità da rendere necessaria la diffusione delle eccellenze dell’agritech italiano. Inoltre, nel settore agricolo è impiegato il 42% della forza-lavoro africana; pertanto, un incremento della produttività di tale settore produrrebbe benefici diretti, in termini di benessere economico, su un’ampissima parte della popolazione.

L’iniziativa è strutturata in 3 fasi: l’erogazione di formazione manageriale e tecnica a beneficio di imprenditori africani; l’individuazione dei discenti con le maggiori potenzialità d’internazionalizzazione; l’organizzazione di un tour in Italia presso le fiere internazionali del settore di riferimento e presso realtà aziendali individuate sulla base dell’analisi del profilo specifico degli operatori partecipanti al progetto.

Il risultato è, dunque, la creazione di una connessione tra gli operatori africani e il sistema italiano che mira a incentivare la creazione di relazioni di fiducia e la circolazione di informazioni, che sono le due componenti fondamentali di



ogni progetto d'internazionalizzazione.

D'altronde, tutti gli eventi formativi organizzati dall'Agenzia ICE, lungi dall'essere meri momenti di apprendimento, sono organizzati in una più generale ottica di networking, coinvolgendo come relatori anche soggetti istituzionali a vario titolo coinvolti dai processi d'internazionalizzazione, in modo da creare delle comunità collaborative, tra soggetti interessati ai medesimi temi e aventi obiettivi coincidenti o complementari.

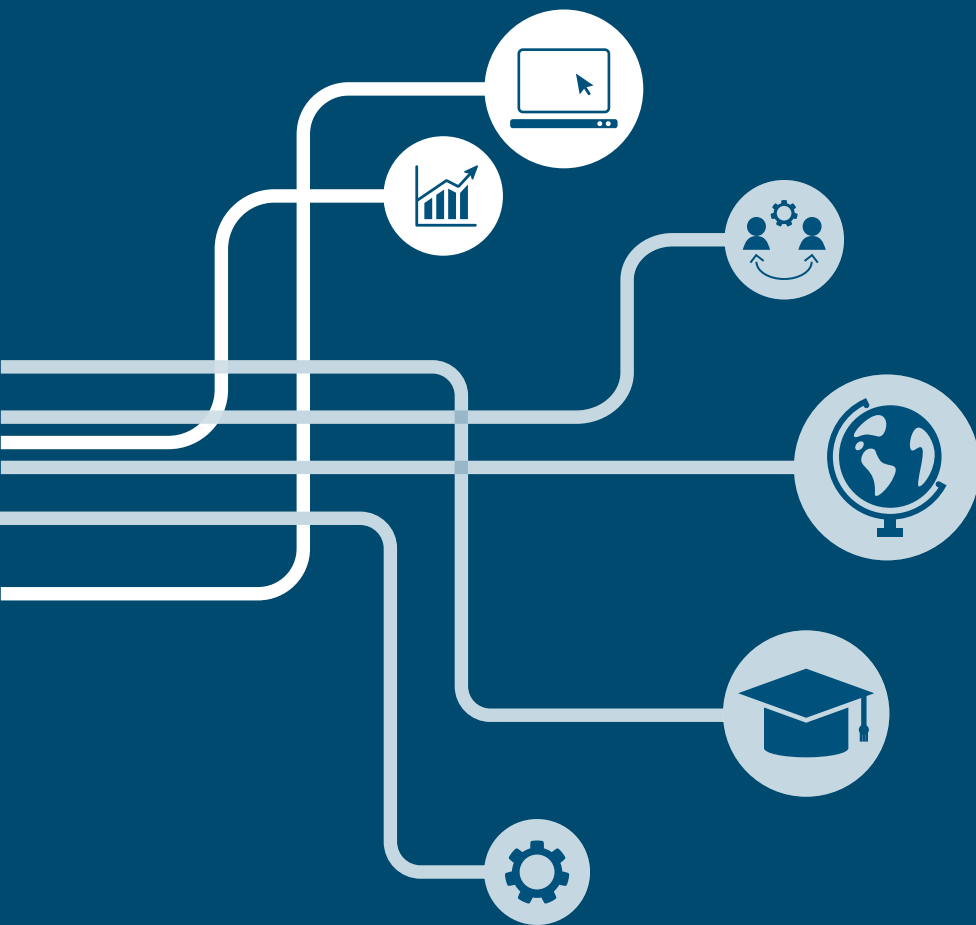
Il risultato è l'instaurazione di relazioni attraverso cui docenti, relatori e discenti ampliano reciprocamente i propri orizzonti, attuando una continua opera di arricchimento tramite l'integrazione di esperienze e conoscenze.

Questo è il frutto della convinzione per cui non ci si debba limitare alla cura della didattica, essendo necessario, piuttosto, porsi nell'ottica dell'organizzazione di eventi in cui la formazione divenga occasione d'incontro tra i molteplici attori coinvolti nelle attività d'internazionalizzazione d'impresa, in modo da produrre continue esternalità positive di tipo relazionale.

Sono, infatti, le relazioni a darci la forma necessaria a superare le sfide tecniche ed interculturali d'un mondo vario ed infinitamente complesso, di cui ognuno possiede una visione limitata e, pertanto, la cui comprensione non può che essere frutto d'incontro, confronto e fiducia.

Alessandro Cugno

Dirigente Ufficio Formazione alle Imprese



AZIENDE ITALIANE



FORMAZIONE ON-LINE

Negli ultimi anni l'Ufficio Formazione alle Imprese ha puntato ad ampliare sempre più l'offerta on-line, secondo una chiave dinamica e moderna, caratterizzata dalla possibilità di fruizione senza limiti di spazio e di tempo. Essa tocca tutte le tematiche dell'internazionalizzazione e parla a tutte le tipologie di azienda, attraverso argomentazioni classiche ma anche approfondimenti sui temi più attuali. L'obiettivo è quello di ampliare le possibilità delle aziende di conciliare esigenze di formazione con impegni professionali e di accrescere in qualunque momento le capacità competitive sui mercati internazionali.

A tal fine, a partire dal 2020, è attiva la Piattaforma "Train2markets", un nuovo ambiente e-learning ICE che va ad aggiungersi all'offerta formativa on-line, avviata con il format di successo "Export Tips", prodotto formativo multimediale costituito da una collana di più unità audio/video disponibili sul web, che affronta le principali tematiche attinenti i processi di internazionalizzazione d'impresa.


Il percorso Export Tips è consultabile al sito:
<https://www.ice.it/it/servizi/export-tips>.


TRAIN2MARKETS – L'E-LEARNING DELL'AGENZIA ICE





Piattaforma e-learning, raggiungibile all'indirizzo <https://train2markets.ice.it/> caratterizzata da pillole formative, articoli di approfondimento e webinar sulle tematiche che afferiscono i processi di internazionalizzazione aziendale.

L'offerta formativa è consultabile sia in modalità asincrona (pillole formative, articoli di approfondimento, corsi) sia in modalità sincrona (webinar di approfondimento).

 **DURATA:** variabile, in base alla risorsa formativa consultata

 **FREQUENZA:** in modalità sincrona/asincrona online

 **OBIETTIVI:** approfondire le competenze delle aziende sui processi d'internazionalizzazione. L'offerta formativa principale è organizzata in un catalogo suddiviso per macro-categorie (competenze trasversali, marketing & comunicazione, focus paese, contrattualistica e pagamenti, aspetti doganali & incoterms, gare internazionali, logistica per l'internazionalizzazione, proprietà intellettuale, etc.).

 **DESTINATARI:** Tutte le aziende italiane interessate ad accrescere le competenze sui processi di internazionalizzazione.



MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE

Al fine di creare le condizioni necessarie per cogliere le opportunità offerte dal “mondo digitale”, l’Agenzia ICE promuove interventi formativi di alta specializzazione sulle tematiche digitali applicate ai processi di internazionalizzazione e rivolti alle MPMI.

Gli incontri, della durata di una o più giornate, sono incentrati sui temi del web marketing, social media marketing, social selling ed e-commerce, con eventuali approfondimenti settoriali. Le attività in aula sono accompagnate da laboratori pomeridiani- svolti dagli stessi docenti- e, in alcuni casi, da attività di affiancamento post aula.

In virtù dell’accelerazione verso il digitale, che negli ultimi anni appare sempre più quale necessità vitale, oltre che opportunità per le piccole e medie imprese e nell’ambito del rafforzamento dell’erogazione di percorsi specialistici da parte della Formazione ICE, spicca l’iniziativa Digital Export Academy.

DIGITAL EXPORT ACADEMY®



Avviato nel gennaio 2019, Digital Export Academy è il percorso formativo progettato e organizzato dall'Agenzia ICE con l'obiettivo di accompagnare le piccole e medie imprese italiane nella loro transizione digitale, aiutandole a sopravvivere in un contesto fortemente concorrenziale e sempre più aperto alla competizione dei mercati esteri.

Giunto alla sua sesta annualità, ha visto l'organizzazione di oltre 40 tappe, interessando 16 regioni italiane e coinvolgendo oltre 2.000 aziende provenienti da differenti settori merceologici grazie al supporto di diversi Partner territoriali e settoriali (Cna, Confindustria, Camera di Commercio, Regioni).

I corsi della Digital Export Academy sono progettati per rispondere alle esigenze delle aziende in tre diverse modalità: **percorso base — percorso avanzato — percorso con affiancamenti**


DURATA:

9 incontri formativi per percorso base

6 incontri formativi per percorso avanzato

6 incontri formativi + di affiancamento personalizzato per percorso con affiancamenti

FREQUENZA: Part time, online

 **OBIETTIVI:** Supportare le aziende italiane nel cogliere delle reali opportunità di business penetrando i mercati esteri grazie all'utilizzo degli strumenti digitali. Si tratta di una straordinaria opportunità formativa per le imprese italiane per acquisire le conoscenze e competenze digitali

necessarie a competere su mercati sempre più globalizzati e mettere in campo una strategia di marketing digitale che consenta di sfruttare il potenziale della rete, dei social network e dell'e-commerce come spinta propulsiva all'export e all'internazionalizzazione.

 **DESTINATARI:** MPMI italiane, Consorzi, Reti d'impresa interessate a rafforzare, approfondire e sviluppare le proprie competenze attraverso una formazione mirata sul digitale e, al tempo stesso, valorizzare le strategie di marketing finalizzate alla ricerca di nuovi e potenziali mercati.

ARTICOLAZIONE DEL PROGETTO:

Ogni percorso realizzato prevede una serie di incontri sulle principali tematiche relative alla presenza digitale di un'azienda.

I principali temi della formazione sono:

1. Web marketing
2. Social media
3. E-commerce
4. Marketplace
5. Pagamenti e contrattualistica online
6. Sostenibilità
7. Gestione dell'e-meeting




TECNICHE PER L'EXPORT

L'Agenzia mira ad approfondire gli aspetti necessari allo sviluppo delle strategie di internazionalizzazione ed indispensabili ad accedere ai mercati esteri o aprirsi a nuovi mercati crescendo in competitività e fatturato.


Grazie ad un'esperienza pluridecennale la Formazione dell'Agenzia ICE offre approfondimenti su tematiche specialistiche come le tecniche del commercio internazionale: trasporti, norme doganali, contrattualistica internazionale, i pagamenti internazionali, il trattamento fiscale delle operazioni con l'estero, i crediti, i finanziamenti all'internazionalizzazione e i brevetti e marchi sul mercato internazionale.


SEMINARI SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Percorso di approfondimento che punta a favorire una gestione strategica di contrattualistica, pagamenti internazionali, trasporti e procedure doganali.

 **DURATA:** 3 o 5 giornate di formazione in aula, alle quali possono aggiungersi più servizi integrati, quali: una giornata di workshop, sessioni di affiancamento, B2B e laboratori settoriali.

 **FREQUENZA:** full time

 **OBIETTIVI:** favorire i contatti esteri e preparare gli imprenditori ad incrementare la quota di esportazioni verso l'estero.

 **DESTINATARI:** imprenditori, export manager, responsabili commerciali, ed altre figure aziendali deputate alla gestione dei processi di internazionalizzazione.

Articolazione del progetto:


1. Fase d'aula: sessione di 3/5 giornate formative sulle opportunità derivanti dai mercati esteri, sulla gestione della contrattualistica, dei pagamenti internazionali e delle procedure doganali, fiscalità, tutela del marchio, logistica.
2. Incontri B2B con esperti della Faculty ICE.

FORMAZIONE SU TEMATICHE DOGANALI

Incontri formativi su tematiche doganali (semplificazioni doganali, accordi di libero scambio, governance & compliance del commercio internazionale. destinati ad imprese di piccole e medie dimensioni che stanno avviando o intendono avviare un processo di internazionalizzazione della propria attività

 **DURATA:** 1 giornata

 **FREQUENZA:** full time

 **OBIETTIVI:** contribuire ad incrementare il numero delle aziende italiane esportatrici, rafforzandone le competenze tecniche necessarie per operare nei mercati internazionali e sensibilizzandole su temi sempre più complessi.

 **DESTINATARI:** 20 aziende produttrici e commerciali con forte vocazione all'export.

.....
Articolazione del progetto:

Fase d'aula: sessione di 4 ore formative che vertono sulle seguenti tematiche: classifica doganale delle merci; origine non preferenziale e Made in: classificazione doganale, origine preferenziale e non preferenziale, principali accordi di libero scambio dell'UE; digitalizzazione dell'export, sostenibilità.

FINANZIAMENTI E GARE INTERNAZIONALI

Il reperimento delle risorse necessarie al consolidamento sui mercati di rilevanza strategica appare sempre più come una esigenza delle aziende servite dall'Ufficio Formazione alle Imprese.


I programmi formativi su finanziamenti e gare internazionali mirano a guidare le aziende in questo variegato mondo, offrendo loro percorsi di accompagnamento ad approfondimenti specifici non solo sulla partecipazione a gare internazionali, ma anche in merito a tutte le ulteriori iniziative e progetti messi a disposizione da Unione Europea, Banche multilaterali di sviluppo e Organismi Internazionali.




TENDER LAB - IN GARA CON NOI




Progetto promosso dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, ideato e realizzato dall'Agenzia ICE in collaborazione con numerosi partner territoriali che offre alle PMI italiane un percorso di accompagnamento integrato per migliorare la capacità competitiva nelle gare internazionali.

 **DURATA:** 26/50 ore composte di 8 ore e-learning, 4 ore webinar, 2 giornate formative e 12 ore di coaching.

 **FREQUENZA:** full time

 **OBIETTIVI:** il corso mira ad ampliare la conoscenza sulle opportunità offerte dal mercato dei tender internazionali e sviluppare la capacità progettuale e di preparazione di offerte di successo, anche attraverso esercitazioni pratiche e simulazioni.

Tale mercato ammonta a oltre 170 miliardi l'anno e l'Italia è uno dei principali fondatori delle Organizzazioni Internazionali e proprietari delle Banche Multilaterali di Sviluppo nei quattro Continenti.

 **DESTINATARI:** PMI e consulenti: diretto a imprenditori/dipendenti/liberi professionisti, responsabili dell'ufficio acquisti, business development manager, project manager e consulenti.

Articolazione del progetto:

1. Fase informativa digitale: 7 Pillole

Sono previsti n°19 videolezioni in e-learning da circa 25 minuti ciascuna, raccolte in 7 unità formative, sugli aspetti principali da conoscere per affrontare il mondo delle gare generate dall'Unione Europea e dalle Istituzioni Finanziarie Internazionali, con approfondimenti dedicati alle tre principali tipologie di tender: Servizi, Forniture di Beni e Lavori.

2. Fase formativa da remoto: 2 Webinar sull'uso di banche dati e fonti di informazione sulle gare, con

l'obiettivo di rendere più fruibile la ricerca da parte delle aziende. Particolare focus su banche dati Europee e su quelle delle Organizzazioni Internazionali. Il primo per la ricerca dei bandi di gara delle Organizzazioni Internazionali in situazioni normali, l'altro è per la ricerca dei bandi in situazione post-bellica della ricostruzione dell'Ucraina.

3. Fase formativa in presenza, 2 giornate formative: Panoramica sulle opportunità e sulle regole di partecipazione agli appalti internazionali, con particolare riguardo alle gare bandite dalle Istituzioni

europee e dai principali Organismi internazionali e Banche multilaterali di sviluppo.

Spazio-laboratorio (tender-lab) in cui sperimentare, in apposite sessioni dedicate a lavori, forniture e servizi, gli aspetti operativi legati al monitoraggio dei bandi e all'identificazione e preparazione di un'offerta competitiva. Ciascuna sessione diversificata per tappa si compone di aule distinte per tender europei e tender per le organizzazioni internazionali.

4. **Coaching:** fase di assistenza personalizzata, riservato ad aziende selezionate, a cura degli esperti della Faculty ICE e fase successiva di follow up. La consulenza verterà su specifici aspetti della preparazione di un'offerta.



FOCUS SPECIFICI

Al fine di realizzare una formazione efficace per le imprese, l'Ufficio Formazione alle Imprese dell'Agenzia ICE offre anche un'ampia raccolta di azioni formative mirate per specifici settori, mercati e obiettivi di business.


I corsi proposti in questa sezione intendono rispondere a fabbisogni legati a particolari destinatari e contesti e provenienti dai territori nel corso del tempo. Sono continuamente aggiornati e ampliati per raccogliere nuove esigenze e focus di interesse.


INNOVAZIONE E SOSTENIBILITA'


Percorso di formazione rivolto a micro e PMI tradizionali con lo scopo di supportare le aziende in un percorso di maturazione delle competenze e favorire l'approfondimento delle conoscenze e competenze legate ai processi di internazionalizzazione. L'obiettivo è quello di fornire alle aziende partecipanti conoscenze per intraprendere un percorso di sviluppo sostenibile, che tenga conto sia delle opportunità offerte dall'utilizzo degli strumenti innovativi e digitali sia dei principi di sostenibilità oggetto degli SDGs. L'attuale epoca di policrisi, la non linearità dei fenomeni legati al clima, il superamento di diversi tipping points dell'ecosistema e l'incessante sviluppo tecnologico impongono di investire sulla resilienza del sistema economico (e dunque delle imprese che lo compongono) – riducendo le esternalità negative prodotte dall'attività d'impresa sia sull'ecosistema sia sul socio-sistema, e adottando soluzioni che permettano di ridurre l'impatto degli shock esogeni e velocizzare la successiva ripresa. Le attività saranno strutturate in due distinti percorsi formativi:


- Percorso Innovazione
- Percorso Sostenibilità

Entrambi i percorsi proposti sono il frutto di attività avviate negli scorsi anni che hanno registrato soddisfacenti risultati, sia in termini numerici di partecipazione che di valutazione da parte delle aziende.

 **DURATA:** circa 4 giornate per ciascuno dei percorsi formativi e coaching personalizzato

 **FREQUENZA:** part time/full time

 **OBIETTIVI INNOVAZIONE:** consentire alle aziende partecipanti di acquisire consapevolezza sui rischi e le tutele relativi alla PI e all'utilizzo del web e, allo stesso tempo, presentare gli strumenti per rispondere in modo innovativo a un mercato in continuo cambiamento.

 **OBIETTIVI: SOSTENIBILITA':** sensibilizzare le PMI sull'importanza dell'adozione di un approccio sostenibile, fornendo le conoscenze e le competenze necessarie allo sviluppo di una strategia di impresa che metta la sostenibilità al centro del proprio business model.


 **DESTINATARI:** micro e PMI italiane

FOCUS SETTORE/MERCATO

Approfondimento mercato/settore svolto in collaborazione con la Rete estera ICE. La sessione formativa è erogata in modalità on-line (es: webinar).

 **DURATA:** 2 ore

 **DESTINATARI:** PMI, Export manager, imprenditori italiani.

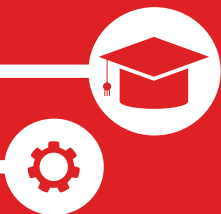
 **OBIETTIVI:** apprendere le principali opportunità del mercato/settore oggetto di studio al fine di potenziare o sviluppare le proprie azioni di business all'estero.

.....
Articolazione del progetto:

2 ore di formazione on-line di primo orientamento, durante le quali sono approfondite tematiche strettamente legate alle opportunità di un determinato mercato target.



GIOVANI



La formazione giovani è uno strumento per aiutare in modo indiretto le imprese italiane, contribuendo alla creazione di figure specializzate che possano consentire alle aziende di trovare, nella platea degli allievi formati dall'Agenzia ICE, profili specializzati e adeguati alle proprie esigenze.

Fiore all'occhiello della Formazione ICE destinata ai giovani e nato nel 1962 come Corso di Specializzazione in Commercio Estero, il "Cor. C.E." è ora un Master per l'internazionalizzazione delle imprese che si caratterizza per elementi di unicità nel panorama della formazione manageriale.


MASTER CORCE® CORCE FAUSTO DE FRANCESCHI

Il Master specialistico – accreditato Asfor (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale) – ha l'obiettivo di formare esperti nei processi di export/import e internazionalizzazione d'impresa, figure professionali fondamentali per le aziende PMI esportatrici.

Il profilo in uscita del Master è quello di Junior Export Manager che in azienda svolge attività che spaziano da quelle operative di base, come la gestione dei contatti e delle pratiche necessarie per la vendita all'estero, a quelle più avanzate come gestire e incrementare il portafoglio clienti esteri, coordinare gli agenti e i distributori, selezionare i fornitori.


 **DURATA:** 1 anno

 **FREQUENZA:** full time

 **OBIETTIVI:** fornire una formazione di eccellenza ai giovani che, in qualità di esperti nei processi di internazionalizzazione, saranno inseriti presso le PMI italiane, manifatturiere o di servizi; con l'esperienza

L'Export Manager, a seconda dell'esperienza maturata in tale ruolo, predispone la strategia e il piano di marketing per lo sviluppo internazionale dell'azienda, definisce e pone in atto le operazioni collegate al piano strategico, ne valuta i seguiti rivedendo e perfezionando i piani di sviluppo all'estero. Può avere inoltre la responsabilità di individuare potenziali partner per operazioni di investimento o per la stipula di accordi di collaborazione industriale e gestisce le trattative commerciali.

acquisita, diventeranno responsabili dello sviluppo delle attività aziendali sui mercati esteri.

 **DESTINATARI:** giovani laureati under 30 proattivi, flessibili, dinamici, disponibili a frequenti trasferte, capaci di lavorare in team e protesi ad un approccio interculturale del business; con ottima conoscenza della lingua inglese e preferibilmente di altre lingue.

Articolazione del progetto:

1. Fase d'aula: circa 600 ore di lezioni frontali, testimonianze, case studies, simulazioni ed esercitazioni pratiche sui temi riguardanti scenari economici internazionali, strategie di marketing

internazionale, tecniche di commercio estero, contrattualistica internazionale, finanziamenti per l'esportazione, business plan per l'internazionalizzazione, etc.;



2. Study Tour all'estero (eventuale): con l'obiettivo di far sperimentare agli allievi le competenze acquisite, incontrare operatori esteri e partecipare a sessioni formative su settori e mercati, mettersi alla prova come junior export manager.

Lo Study Tour è realizzato grazie alla collaborazione degli uffici della rete estera dell'Agenzia ICE nel

mondo.


3. Fase di stage (700 ore) presso una PMI italiana selezionata dall'Ufficio Formazione alle Imprese con lo scopo di realizzare un progetto di internazionalizzazione, per conto dell'impresa ospitante, che inizia in Italia e si completa all'estero nel paese target individuato.




INVEST YOUR TALENT

Il progetto “Invest Your Talent in Italy”, promosso da Agenzia ICE e MAECI – Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese prevede una formazione dello studente straniero presso uno degli Atenei partecipanti seguito da un tirocinio, di durata minima di tre mesi, presso un’azienda italiana.

Per gli studenti più meritevoli sono previste, come incentivo, borse di studio annuali di circa 8.000,00 euro finanziate dai promotori e da partner privati, oltre all’esenzione dalle tasse universitarie.

 **DURATA:** Corsi di laurea magistrale e master di I e II livello

 **FREQUENZA:** full time

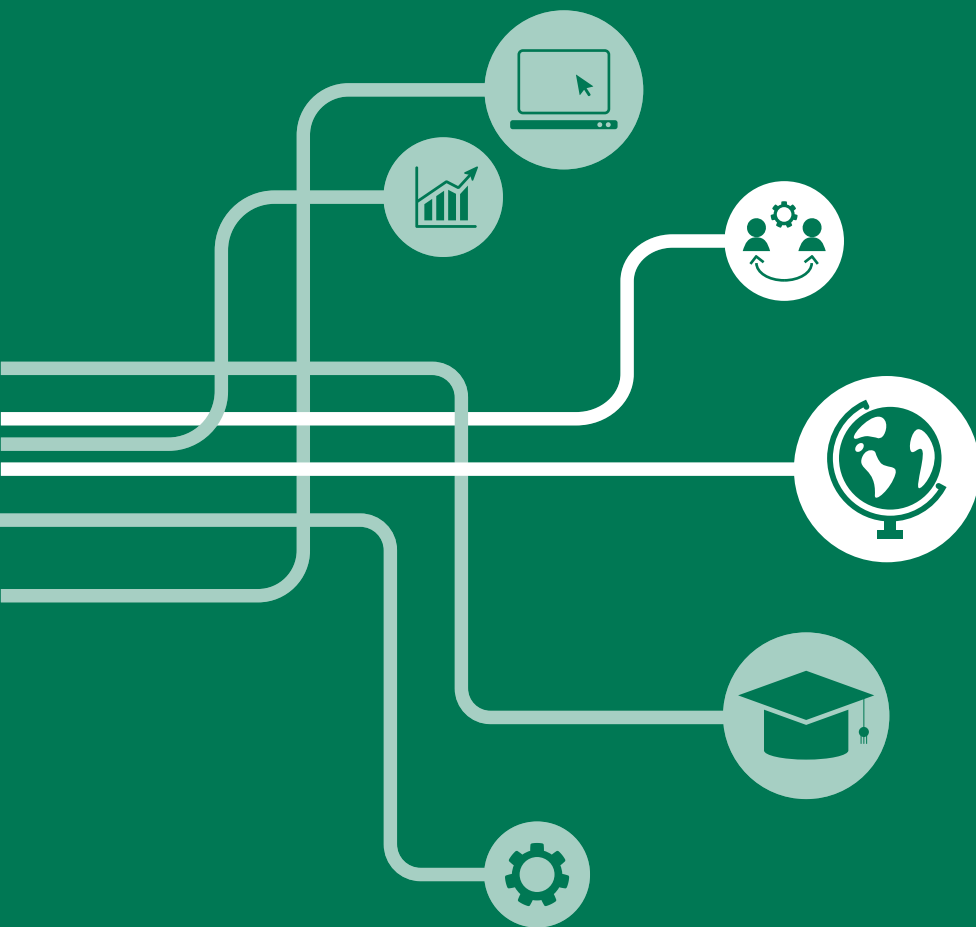
 **OBIETTIVI:** mettere a disposizione delle aziende italiane uno strumento operativo a supporto dell’internazionalizzazione attraverso la possibilità di inserire nella propria organizzazione talenti stranieri, provenienti da mercati di interesse, formati in Italia e specializzati nei loro settori operativi.

 **DESTINATARI:** giovani neo-laureati e laureati stranieri

.....

Articolazione del progetto:

1. Fase d’aula: le aree di formazione interessate sono Ingegneria/Alte Tecnologie, Design/Architettura, Economia/Management, per un totale di 120 corsi (corsi di Laurea magistrale e master di I e II livello);
2. Fase di stage: stage presso aziende italiane, della durata di circa 3 mesi.



AZIENDE ESTERE




L'Agenzia ICE organizza, nell'ambito della formazione dedicata alle imprese estere, iniziative a favore di operatori e professionisti esteri mirate a diffondere le best practices italiane e far conoscere le eccellenze del Made in Italy favorendo ed incrementando, al contempo, opportunità di scambio e partenariato tra le diverse realtà coinvolte.


LAB INNOVA FOR AFRICA “LUCA ATTANASIO”




Il progetto punta su formazione tecnico-manageriale, innovazione e trasferimento tecnologico per sostenere lo sviluppo del settore agri-business nel mercato africano e promuovere, al contempo, il partenariato commerciale, tecnologico, joint venture, con le imprese italiane, leader per tecnologia e packaging. Il progetto è stato esteso ad altri settori, ad esempio il settore ICT.

 **DURATA:** circa 10 giorni (pari a 30 ore di formazione + 5 giorni di study tour).

 **FREQUENZA:** full time

 **OBIETTIVI:** intercettare potenziali buyers/distributori stranieri e avviare azioni di business all'estero.

 **DESTINATARI:** imprenditori stranieri e operatori esteri (fase formazione) PMI italiane e imprenditori italiani (durante la fase Study Tour).

Articolazione del progetto:

1. Fase d'aula: 30 ore realizzate all'estero che vertono su marketing, soluzioni logistiche, sicurezza e certificazioni alimentari, pagamenti internazionali, trattative commerciali;
2. Study Tour: i partecipanti selezionati hanno la possibilità di visitare i maggiori distretti industriali italiani. Durante questo tour esperienziale è possibile valorizzare, attraverso il territorio e la cultura italiana, l'eccellenza dei prodotti Made in Italy.



FORMAZIONE ON DEMAND

Agenzia ICE offre a **grandi clienti** (Regioni, enti territoriali, enti camerali, associazioni imprenditoriali e artigiane, cooperative, grandi imprese, Università, Business School, gruppi di imprese) l'opportunità di richiedere **interventi formativi personalizzati** a carattere tecnico-specialistico, su tematiche attinenti i processi di internazionalizzazione.

Il servizio comprende la **progettazione "Tailor made"** dell'intervento formativo sulla base delle esigenze segnalate dal cliente, la **selezione** e il **coordinamento dei docenti** nell'ambito della **Faculty dell'Agenzia ICE**, e se richiesto, anche l'organizzazione e la realizzazione del servizio progettato.

I corsi hanno una valenza tecnico-specialistica e possono riguardare specifiche tematiche attinenti i processi di internazionalizzazione di prioritario interesse del committente, nell'ambito dell'offerta formativa dell'Agenzia ICE.

L'approccio formativo è **integrato** in quanto potrà includere un'ampia gamma di azioni: pre-assessment

delle aziende beneficiarie, lezioni frontali in aula o da remoto, coaching individuale e servizi di assistenza da parte della rete estera ICE (es. organizzazione di study tour, ricerca partner etc.).

I corsi sono arricchiti con **interventi specialistici** dei direttori degli **Uffici ICE della rete estera** competenti per i mercati di interesse (della durata di 1,5 / 2 ore attraverso video conferenze o in modalità registrata).

Sono realizzabili corsi di durata breve (1-2 giornate), media (3-5 giornate) e lunga (da 6-10 giornate), attivabili con un numero minimo di 8 partecipanti (imprese o giovani).

Il **preventivo del servizio** comprende la descrizione dell'offerta formativa e il corrispettivo in giornate / uomo, cui si aggiungono eventuali costi vivi + IVA (se dovuta). Il corrispettivo corrisponde all'impegno dei funzionari e del dirigente dell'Ufficio Servizi Formativi coinvolti nelle attività previste nel servizio, incluso il numero di giornate/uomo riconosciute ad ogni Ufficio estero coinvolto.

L'e-learning di Agenzia ICE

- Oltre 200 risorse formative gratuite
- Solo docenti qualificati della Faculty ICE
- Copertura completa sulle tematiche dell'export



ISCRIVITI ORA!

3 TIPOLOGIE DI RISORSE FORMATIVE



PILLOLE

Per l'acquisizione di
competenze in pochi
minuti



WEBINAR

Per l'approfondimento
puntuale su specifici
argomenti



PERCORSI

Per la conoscenza
completa di ampie
tematiche

Per maggiori informazioni

www.train2markets.ice.it | train2markets@ice.it



EXPORT TRAINING

Scopri i prossimi
corsi in programma!



 **TenderLAB**
In Gara con Noi



Per maggiori informazioni

formazione@ice.it

www.exporthtraining.ice.it

DIREZIONE AFRICA



Direzione Africa

Un podcast alla scoperta del continente del futuro



Direzione Africa è un podcast di Agenzia ICE realizzato per l'Ufficio Formazione alle Imprese da Internationalia



In un momento di crescente interesse per i mercati emergenti, siamo lieti di annunciare un viaggio alla scoperta dei nuovi mercati africani, visitando Paesi diversi e ascoltando le testimonianze di protagonisti che raccontano opportunità, sfide, cultura, bellezza e tradizioni locali.

Siete pronti a esplorare con noi i settori economici e i mercati più promettenti in Africa?

Dall'energia all'agricoltura, dal Senegal alla Tunisia, questi ambiti offrono significative opportunità di collaborazione, in cui il sistema Italia può svolgere un ruolo di grande importanza.

Prepariamoci dunque a intraprendere questa avventura. Quale sarà la nostra prossima destinazione?

DIREZIONE AFRICA



ITCA 
ITALIAN TRADE AGENCY

Italian Trade Agency 

@ITAtradeagency 

ITA - Italian Trade Agency 

@itatradeagency 