

**NIBI**

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



AFRICA E  
MEDIO  
ORIENTE

AMERICHE

BUSINESS  
FOCUS  
GEOGRAFICO

CINA E  
FAR EAST

VINCERE LE SFIDE DEI MERCATI STRATEGICI  
Corso Executive formula week end:  
Milano, 13 ottobre - 16 dicembre 2017



PROMOS



## CARATTERISTICHE E OBIETTIVI

Il **Business Focus Geografico** offre una **formazione concreta e mirata**, finalizzata ad acquisire conoscenze e strumenti per cogliere le straordinarie opportunità di mercati considerati strategici sul piano mondiale. In particolare si analizzeranno le aree: *Cina e Far East, Americhe e Africa e Medio Oriente*.

I partecipanti potranno usufruire delle conoscenze dirette del network professionale di Promos, da anni attiva nel sostegno del partenariato economico tra le piccole e medie imprese italiane e le aree di riferimento.

Il corso ha l'**obiettivo** di:

- Inquadrare il contesto macro economico di riferimento di ciascuna area
- Illustrare la realtà imprenditoriale, specificando i settori di interesse
- Fornire le competenze specialistiche rilevanti (per esempio normative e finanziarie) per operare nelle aree
- Ampliare il network professionale dei partecipanti

Al termine del percorso, i partecipanti avranno gli strumenti per **pianificare progetti di crescita e gestire relazioni commerciali** nei Paesi affrontati nell'ambito del Business Focus Geografico.

## Destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono sviluppare attività internazionali e sono interessati ad approfondire le tematiche in programma.

In particolare, il **Business Focus Geografico** è destinato a: **imprenditori, direttori e responsabili commerciali, export manager e professionisti** che collaborano nella gestione internazionale delle PMI.



## STRUTTURA E DURATA

Il percorso si sviluppa in **72 ore** di didattica, strutturate in modo da garantire un ventaglio di **strumenti e conoscenze multidisciplinari, applicabili ai processi di internazionalizzazione d'impresa.**

La **prima parte** del corso, dedicata a l'**Inquadramento dell'area**, affronta il contesto economico-politico di riferimento, dalle sfide per il futuro agli accordi commerciali che regolano i regimi preferenziali, ed esamina le variabili legate allo sviluppo internazionale con un taglio business oriented.

La **seconda parte**, dedicata agli **Approfondimenti Paese**, analizza le dinamiche commerciali e produttive di Paesi selezionati, con particolare riferimento ai settori di maggiore interesse per le aziende italiane.

Oltre al quadro economico, vengono affrontati **casi aziendali** e vengono fornite strategie commerciali, procedure di investimento e indicazioni sulle opportunità di business per ogni Paese previsto nel programma.

Per i principali Paesi sono previsti **approfondimenti** dedicati a:

- Le variabili **socio-culturali**
- I **sistemi bancari e finanziari**
- Gli **aspetti giuridici e fiscali**
- La **logistica** e i **trasporti**

Il confronto e il contatto diretto con interlocutori e professionisti, che operano attivamente nel contesto di riferimento, rendono l'esperienza formativa particolarmente utile e stimolante.

Le lezioni, che si svolgeranno il **venerdì pomeriggio** e il **sabato** per conciliare la partecipazione al corso con gli impegni e le attività lavorative.



# PROGRAMMA

1

## CINA E FAR EAST (Modulo Intensivo - 20 ore)

13 - 14, 27 - 28 OTTOBRE

### INQUADRAMENTO AREA FAR EAST

- Inquadramento, sistema economico e istituzionale
- Accordi regionali e Free Trade Agreement

### CINA

- Marketing in Cina: trends e nuovi stili di consumo nella Cina di oggi
- Analisi socio-culturale e nuova frontiera del marketing digitale in Cina
- Il modello di business cinese: strategie operative per l'internazionalizzazione
- Opportunità di Business
- Sistema giuridico fiscale in Cina

### COREA DEL SUD

- Inquadramento e modelli di business per l'internazionalizzazione in Corea

### INDIA

- Inquadramento economico, focus settoriali e sistema giuridico

### VIETNAM, MALAYSIA, THAILANDIA, SINGAPORE

- Opportunità di business, entry strategies e business culture

### GIAPPONE

- Inquadramento economico e focus settoriali



# PROGRAMMA

2

## AFRICA E MEDIO ORIENTE (Modulo Intensivo - 20 ore) 28 OTTOBRE, 10 - 11, 24 NOVEMBRE

### INQUADRAMENTO AREA AFRICA E MEDIO ORIENTE

- Inquadramento geopolitico
- Business culture
- Principi di diritto islamico
- Marketing islamico e certificazioni halal

### AFRICA SUB SAHARIANA *Ghana, Kenya, Tanzania e Sud Africa*

- Approfondimento in chiave comparativa tra Kenya, Ghana, Etiopia e Sud Africa
- il sistema dell'Ohada - Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
- il ruolo della Cina in Africa

### NORD AFRICA *Marocco, Tunisia e Egitto*

- Inquadramento economico
- Opportunità di business

### IRAN

- Inquadramento economico
- Strumenti per operare in Iran

### PAESI DELLA COOPERAZIONE DEL GOLFO *Kuwait, Arabia Saudita e Emirati*

- Inquadramento economico
- Focus settoriali



# PROGRAMMA

3

## AMERICHE (Modulo Intensivo - 32 ore) 25 NOVEMBRE, 1 - 2, 15 -16 DICEMBRE

### INQUADRAMENTO AREA AMERICA LATINA

- Inquadramento, sistema economico e istituzionale
- Regionalismi economici: Mercosur e Nafta

### MESSICO

- Strategie e opportunità di business

### MESSICO - CILE - BRASILE - CENTRO AMERICA

- Strategie e focus settoriali
- Marketing ed entry strategies
- Opportunità di business

### CILE

- Opportunità di business

### BRASILE

- Inquadramento economico ed istituzionale
- Sistema Giuridico Fiscale

### AMERICA LATINA

- Business Culture

### CENTRO AMERICA: *El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Repubblica Dominicana*

- Opportunità di business

### COLOMBIA

- Opportunità di business



# PROGRAMMA

3

## AMERICHE (Modulo Intensivo - 32 ore) 25 NOVEMBRE, 1 - 2, 15 -16 DICEMBRE

### STATI UNITI

- Inquadramento economico e istituzionale
- Sistema giuridico-contrattuale degli USA: clausole per la tutela dell'operatore italiano
- Sistema giuridico-contrattuale degli USA: vendita diretta e con intermediari
- Analisi e strumenti per fare Business in USA
- Analisi e individuazione delle porte di ingresso in USA
- Business case: fasi di sviluppo del business in USA



**BUSINESS  
FOCUS  
GEOGRAFICO**

## **COORDINAMENTO SCIENTIFICO E PROFILO DOCENTI**

Il **Business Focus Geografico** è coordinato dai docenti della Faculty NIBI:

Paolo Cacciato – *Cina e Far East*  
Massimo De Giuseppe – *America Latina*  
John Shehata – *Africa e Medio Oriente*

Nell'ambito dei programmi didattici di ogni approfondimento geografico, interverranno circa **15 relatori e docenti**.

I docenti della **Faculty NIBI** sono selezionati tra i massimi esperti provenienti dal **mondo accademico, professionale e istituzionale**. Il coinvolgimento di relatori dal profilo eterogeneo permette ai partecipanti di acquisire un quadro aggiornato dei mercati dell'Europa e di **accrescere il proprio network professionale**.

Il confronto e il dibattito con imprenditori, manager, docenti ed esperti, stabilmente impegnati negli ambienti di riferimento, rendono **l'esperienza formativa utile e interessante**.

### Informazioni e iscrizioni (max 25 posti)

#### Corso Executive di 72 ore

##### STANDARD

1.380 euro + IVA

Sconto Early booking – 15% \*

1.173 euro + IVA

#### Focus Singola Area:

Cina e Far East (20 ore): 520 euro + IVA

Africa e Medio Oriente (20 ore): 520 euro + IVA

Americhe (32 ore): 800 euro + IVA

Sconto Early booking – 15% \*

425 euro + IVA

425 euro + IVA

680 euro + IVA

*\* Contributo attivo per iscrizioni formalizzate entro il 1 mese dall'attivazione di ogni singolo Focus geografico  
Promozione valida fino a esaurimento posti*

La partecipazione al Corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali.

**Al termine del corso viene rilasciato un attestato di partecipazione.**

Il corso si svolge a Milano, presso le aule NIBI (Palazzo Turati) in via Meravigli, 7



**BUSINESS  
FOCUS  
GEOGRAFICO**



## INTERVENTI E TESTIMONIANZE

### CINA E FAR EAST

Asian Studies Group, Associazione di studio e ricerca sull'Asia  
Camera di Commercio Indiana per l'Italia  
Corriere Asia, Portale di approfondimento dedicato ai Paesi asiatici  
HKTDC - Hong Kong Trade Development Council  
Italglobal Partners  
JAS Italia, società leader nel mercato dei trasporti internazionali  
Octagona, International Business Consultancy  
Osservatorio ASIA  
Studio Legale associato dMTV - de Masi Taddei Vasoli  
SDA Bocconi China Lab

### AFRICA E MEDIO ORIENTE

AMD, Agenzia Marocchina dello Sviluppo degli Investimenti  
Camera Arbitrale di Milano  
Exportiamo.it  
ISPRAMED, Promozione dell'Arbitrato nel Mediterraneo  
JAS Italia, Società leader nel settore dei trasporti internazionali  
S.R.M., Studi e Ricerche per il Mezzogiorno  
Studio Legale Bonelli Errede Pappalardo  
Università Cattolica del Sacro Cuore  
Università degli Studi di Roma Tor Vergata  
Università di Firenze

### AMERICHE

CeSPI, Centro Studi Politica Internazionale  
IILA (Istituto Italo Latino Americano)  
ISLA (Istituto di Studi latinoamericani)  
ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale)  
Prochile, Ufficio Commerciale cileno a Milano  
Promexico, Agenzia governativa messicana  
Roncucci & Partners  
Studio legale Corrado & Associati  
Studio Lenoci  
Università Bocconi  
Gardenal & Associati  
IC & Partners



## CHI SIAMO

Creata nel 2009 da Camera di Commercio di Milano e da Promos, l'Azienda Speciale per le attività internazionali delle PMI, NIBI è la business school dedicata alla formazione e all'aggiornamento di persone e imprese che vogliono avere successo nei mercati esteri. NIBI realizza corsi focalizzati esclusivamente sulle tematiche relative all'internazionalizzazione e caratterizzati da una metodologia innovativa e business oriented, frutto di una costante attività di ricerca e della ventennale esperienza di Promos a fianco delle imprese.

### [Executive master per l'internazionalizzazione d'impresa](#)

Un percorso annuale e completo che approfondisce tutti gli aspetti e le dinamiche, per affrontare un programma di espansione nei mercati internazionali.

### [Corsi executive](#)

Una gamma formativa, in costante evoluzione, che offre conoscenze specifiche e competenze direttamente spendibili, su argomenti mirati di business internazionale o sulle aree geografiche di maggiore interesse per le imprese del made in Italy.

### [Corsi on demand](#)

Attività di formazione continua, progettate per e con le aziende, che assicurano la specializzazione e l'aggiornamento per tutti i collaboratori che operano nei mercati esteri.

### [Workshop e seminari](#)

Brevi corsi di approfondimento e incontri di orientamento che inquadrano i nuovi scenari e i cambiamenti in atto, puntualizzando le tendenze e le opportunità dei diversi settori nei mercati internazionali.

Un'offerta formativa completa e un valido network di relazioni permettono di sviluppare il proprio business all'estero e rendono NIBI un partner importante per favorire l'ottenimento degli obiettivi di crescita aziendali e professionali.



### **Community NIBI**

Frequentare un corso NIBI consente di entrare in un team e in un network di corsisti, professionisti e docenti per condividere esperienze di lavoro, percorsi e conoscenze sull'attività di business internazionale, che diventano patrimonio di ciascun partecipante.

Durante l'anno, seminari, workshop, community time sono organizzati per favorire l'aggiornamento e creare numerose occasioni di incontro.

È possibile inoltre usufruire delle speciali agevolazioni riservate alla community NIBI all'interno dello spazio Open di Milano:

- sconto del 15% sull'acquisto dei libri, compresi quelli della sezione dedicata esclusivamente all'internazionalizzazione e selezionati da NIBI.
- spazio di co-working e networking per docenti e corsisti, dove lavorare e "appoggiarsi" nelle trasferte a Milano.
- tante altre agevolazioni consultabili alla pagina dedicata su [www.nibi-milano.it](http://www.nibi-milano.it)

### **Library NIBI**

Nibi mette a disposizione dei partecipanti una serie di indicazioni e strumenti per approfondire le diverse tematiche legate all'internazionalizzazione.

### **[Biblioteca](#)**

Elenco con i testi consigliati, suddivisi per temi e aree geografiche

### **[Webinar e video in pillole](#)**

Seminari di approfondimento e lezioni, consultabili in diretta streaming

### **[Approfondimenti a cura dei docenti](#)**

Articoli a cura dei docenti della Faculty NIBI sugli argomenti di maggiore attualità

### **[Testimonianze Video](#)**

Interviste ai partecipanti e ai docenti dei corsi NIBI

### **[Siti consigliati](#)**

Fonti fondamentali per l'informazione e la documentazione sui mercati esteri

# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:

Promosso da:

Membro di:



UNI EN ISO 9001:2008



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO

**ASFOR**  
SOCIO AGGREGATO



PROMOS

Per info e contatti:

Email: [nibi@mi.camcom.it](mailto:nibi@mi.camcom.it)

tel: 02/8515.5360 - 5135

