

VENDITE E RETAIL
MASTER PART TIME
EDIZIONE N° 1

Export Management



VENDE E RETAIL
MASTER PART TIME
EDIZIONE N° 1

Export Management

Vuoi portare la tua azienda sui mercati esteri con visione, strategia e metodo? Con questo Master apprendi competenze per pianificare e costruire un Export Plan efficace

Perché scegliere questo corso?

Il Master è percorso progettuale che guida passo dopo passo nella costruzione di un Export Plan completo e operativo. Non semplici lezioni teoriche, ma moduli pratici che trasformano l'apprendimento in strumenti immediatamente utilizzabili: dall'analisi dei mercati alla definizione della strategia, dalla negoziazione contrattuale alla gestione logistica, fino alla digitalizzazione con strumenti AI. Ogni fase produce output concreti: schede, piani, contratti, KPI, che verranno integrati nel Project Work finale, un documento professionale pronto per essere presentato a partner, investitori e direzione aziendale.

- Approccio pratico: ogni modulo trasferisce strumenti operativi
- Focus Paesi chiave: approfondimenti specifici su Cina, Giappone, UK, USA, Canada e Korea per strategie mirate
- Orientamento alle PMI: pensato per imprese che vogliono crescere sui mercati internazionali con metodo
- Export Plan professionale: validato da esperti e subito applicabile

Struttura del corso



Partenza: 17 Aprile 2026



Fine: 20 Giugno 2026



Durata complessiva: 5 weekend, 2 mesi



Lezioni: venerdì ore 14.00 - 18:00, sabato ore 09:00 - 13:00



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il corso è rivolto a: ImprenditoriExport managerConsulenti aziendaliResponsabili commerciali e marketingCollaboratori d'area estero e figure che operano o desiderano operare nell'internazionalizzazione delle PMIIndicato per chi lavora in aziende già attive sui mercati esteri e vuole rafforzare le proprie competenze operative e strategiche

Sbocchi Professionali

Il Master prepara figure in grado di gestire e sviluppare strategie di internazionalizzazione in contesti dinamici e globalizzati. I partecipanti potranno ricoprire ruoli chiave in aziende orientate ai mercati esteri. Tra gli sbocchi professionali: Export ManagerInternational Sales ManagerConsulente per l'internazionalizzazioneResponsabile ufficio esteroDigital Export StrategistOpportunità in agenzie di consulenza, società di export digitale e all'interno di dipartimenti export di aziende manifatturiere, food, moda, design e altri settori del Made in Italy



Programma

Modulo 1 – Export Entry Strategy: Modelli E Scelte Operative

Modulo 2 – Export Strategy Design

Modulo 3 – International Contracting & Negotiation Lab

Modulo 4 – Logistica, Operatività Export & Incoterms® Strategy

Project Work Finale: sviluppa il tuo Export Plan

La Faculty del corso

Giulio Cupini

Partner - Ad Maiora

Jacopo Fontana

Manager - EY

Gabriella Binello

Coordinatore scientifico - Sole 24 ORE Formazione

Tommaso Portieri

Wine Export Consultant - Gbexport

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23262>



€ 2.450 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!

Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario.

Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente:

IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.



Sole 24 ORE Formazione



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646