

NIBI

NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



EXECUTIVE MASTER
PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA
Come avere successo nei mercati esteri



PROMOS

L'internazionalizzazione, nello scenario di evoluzione del sistema economico mondiale, rappresenta sempre più per le imprese un'opportunità in termini di nuovi mercati di sbocco, di approvvigionamento e di produzione.

Per sfruttare al meglio queste opportunità, è però necessario che le aziende dispongano al loro interno di risorse umane qualificate e formate, in grado di avere una **visione strategica di lungo termine** che permette all'impresa di orientarsi nella giusta direzione e raggiungere gli obiettivi prefissati. In questo senso, la conoscenza è un fattore strategico e indispensabile per affrontare i mercati, soprattutto quelli in contesti complessi, mutevoli ed emergenti.

Giunto alla sua nuova edizione, l'**Executive Master per l'Internazionalizzazione d'Impresa** rappresenta la punta d'eccellenza dell'offerta formativa di NIBI.

Un percorso multidisciplinare con un format di successo, risultato di una continua attività di ricerca su contenuti e metodi innovativi, per vincere le sfide e le complessità che caratterizzano i mercati esteri.

Oltre a fornire una formazione specialistica sui processi di internazionalizzazione, l'Executive Master permette ai partecipanti di beneficiare del rapporto privilegiato con il network nazionale e internazionale della Camera di Commercio di Milano.

Bruno Ermolli - Advisory Board NIBI

Presidente Promos

Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano
per le Attività Internazionali e il Marketing Territoriale





NIBI LA BUSINESS SCHOOL PER LO SVILUPPO INTERNAZIONALE

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**.

È l'unica scuola manageriale a usufruire di una rete estera di uffici e, grazie ad una Faculty di eccellenza, assicura una formazione operativa che affianca agli inquadramenti teorici, l'analisi di casi aziendali, l'esercitazione su strumenti pratici e la testimonianza di esperti.

NIBI realizza corsi focalizzati esclusivamente sulle tematiche relative all'internazionalizzazione, 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:** la formazione completa per un progetto internazionale.
- **Corsi Executive:** la formazione mirata direttamente spendibile sui mercati.
- **Corsi on demand:** la formazione su misura dedicata alle imprese.
- **Workshop e seminari:** l'aggiornamento costante sui mercati esteri.

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.

PERCHÉ L'EXECUTIVE MASTER NIBI

- Percorso completo e multidisciplinare
- Focus specialistici sui mercati internazionali
- Didattica mirata sulla piccola e media impresa
- Metodo business oriented
- Faculty di eccellenza
- Network internazionale e Rete estera degli uffici di Promos
- Realizzazione di un progetto di business internazionale con un tutor dedicato



CARATTERISTICHE

L'Executive Master per l'Internazionalizzazione d'Impresa offre un percorso completo e multidisciplinare, strettamente collegato alle diverse funzioni aziendali, con la possibilità di scegliere tra 4 aree geografiche di interesse.

Il Master è strutturato in **moduli didattici**, progettati sulle esigenze organizzative e formative di enti e imprese, che vogliono avviare nuove attività di sviluppo all'estero.

Il percorso termina con un **Project Work**, che consiste nella realizzazione di un progetto di business internazionale, per sollecitare ulteriormente la capacità analitica dei partecipanti e consolidare le diverse competenze acquisite.

METODOLOGIA E DIDATTICA

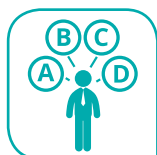
La metodologia di insegnamento è oggetto di una continua attività di ricerca per garantire la massima efficacia di apprendimento e un aggiornamento costante dei contenuti, in linea con gli standard internazionali.

Gli argomenti sono affrontati attraverso un **metodo induttivo** che affianca all'analisi e alla teoria generale, l'esame e la discussione di casi pratici, **esercitazioni, testimonianze, e-learning**.

Il materiale didattico prevede letture di approfondimento per ciascun argomento trattato. Vengono utilizzati risultati di ricerche condotte sul campo e report sull'andamento dei mercati internazionali, in modo che i partecipanti possano acquisire i dati e gli strumenti più avanzati e conoscere le esperienze delle imprese di successo.



GLI ELEMENTI DI SUCCESSO



Interdisciplinarietà

Per sviluppare una capacità critica e gestionale in ogni fase del percorso di espansione all'estero.



Focus sull'internazionalizzazione

Per rispondere alle sfide della globalizzazione, adattando le proprie strategie aziendali in base al mercato e al contesto di riferimento.



Operatività

Per confrontarsi costantemente con professionisti e affrontare le diverse tematiche con un metodo business oriented.



Didattica attiva

Per apprendere attraverso attività diverse e concrete, in aula e individuali, che prevedono la discussione di casi aziendali, l'elaborazione di assignment e lo svolgimento di simulazioni.



Conoscenza dei mercati

Per acquisire le competenze su una macro area geografica, pianificando forme e modalità di investimento nei diversi Paesi.



Progetto internazionale

Per realizzare un **Project Work** per le attività della propria impresa o di uno specifico caso aziendale.



OBIETTIVI E VANTAGGI

Obiettivo principale dell'Executive Master è formare i **leader dell'internazionalizzazione delle imprese**.

Il piano didattico è studiato per sviluppare le conoscenze, le competenze e gli strumenti per essere competitivi in ambito internazionale e raggiungere in modo soddisfacente gli obiettivi di business.

Vantaggi per il partecipante

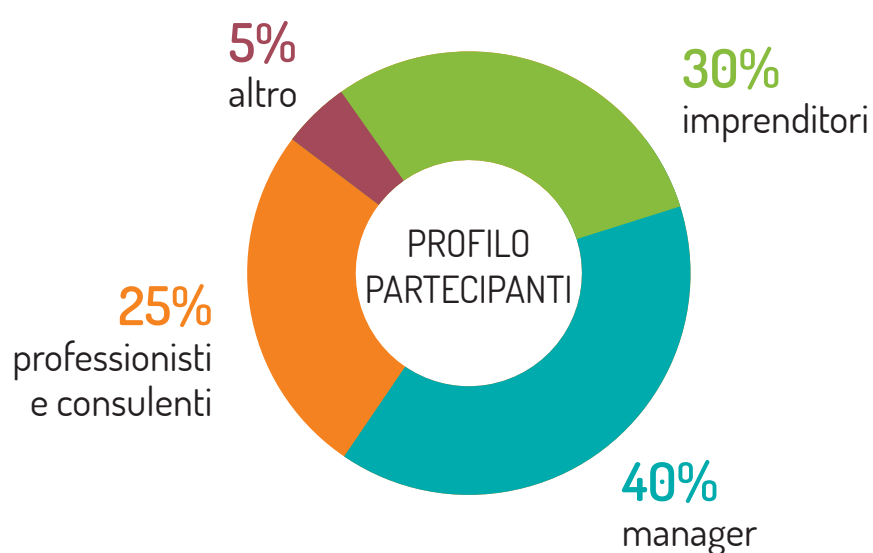
- Individuare le variabili rilevanti dello scenario internazionale
- Valutare le migliori condizioni nei diversi mercati per sviluppare il proprio business
- Pianificare una strategia internazionale di successo
- Realizzare un piano marketing in funzione di nuovi prodotti e mercati

Vantaggi per l'azienda

- Sviluppare un progetto di internazionalizzazione con il sostegno di un professionista competente
- Individuare i mercati a elevato potenziale, grazie agli approfondimenti dei Focus geografici
- Accrescere il proprio network tramite l'esclusiva business community

DESTINATARI

L'Executive Master si rivolge a **imprenditori e manager**, che stanno per intraprendere o hanno iniziato attività legate allo sviluppo internazionale, e a **professionisti e consulenti**, che desiderano ampliare le proprie competenze, valorizzando il percorso di crescita professionale.





STRUTTURA

L'Executive Master si articola in moduli tematici, coordinati da un **responsabile didattico**, che permettono di esaminare ogni aspetto implicato nei processi di internazionalizzazione: l'analisi dei mercati, le strategie di entrata e distribuzione, le modalità di finanziamento, il piano marketing, l'organizzazione interna, la supply chain e il business planning.

Nella seconda parte dell'anno, vengono approfonditi il contesto ambientale, le caratteristiche economiche e le possibili forme di investimento di una **macro area geografica** a scelta.

Il piano di studi comprende un totale di **300 ore**, suddivise tra lezioni in aula, approfondimenti on line, esercitazioni e Project Work.

Le lezioni sono in italiano. Alcuni incontri si possono svolgere in inglese.

MODULI PROPEDEUTICI


Per garantire una maggiore omogeneità della classe, NIBI organizza alcune sessioni propedeutiche sulle materie più tecniche.

Le sessioni vertono su contrattualistica, fiscalità e finanza aziendale, con l'obiettivo di fornire le nozioni di base e fare chiarezza sulle materie di riferimento.

DURATA E DIPLOMA

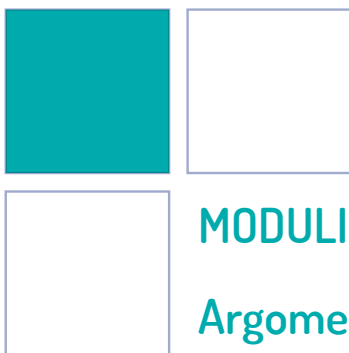
Le lezioni dell'Executive Master hanno durata annuale e si svolgono a **Milano, ogni quindici giorni** durante il fine settimana, per conciliare la frequenza con gli impegni e le attività lavorative.

Al termine del percorso, viene rilasciato il Diploma ai partecipanti che hanno ottenuto un esito complessivamente positivo su presenze, valutazioni intermedie e Project Work.



“L’Executive Master
per l’Internazionalizzazione
di impresa, permette la fruizione
di un programma articolato
e completo, indispensabile
a tutti coloro, consulenti,
imprenditori e manager
che intendono sviluppare
la conoscenza della materia
a livello professionale.”

Sabrina Ricconi corsista ed. 2013-2014



MODULI TRASVERSALI

Argomenti e strumenti per gestire con successo l'intero processo di sviluppo internazionale.

M1

Scenario internazionale

Per saper cogliere le opportunità offerte alle imprese dagli sviluppi dello scenario internazionale e comprendere le modalità più efficaci di pianificazione del proprio business, è fondamentale avere una conoscenza approfondita del **contesto di riferimento**.

Per tale ragione, la prima parte del corso è dedicata a fornire un inquadramento basato sull'analisi delle principali variabili geografiche, politiche ed economiche dei mercati esteri.

Di seguito alcuni degli approfondimenti previsti:

- Geografia economica
- Geopolitica
- Istituzioni internazionali
- Economia internazionale
- Politica economica europea
- Mercati finanziari internazionali
- Commercio internazionale
- Dazi e dogane

M2

Strategie per l'internazionalizzazione

Il modulo analizza l'internazionalizzazione delle **PMI** e le decisioni che queste devono affrontare da un punto di vista **strategico**: dove, quando e come entrare nei mercati esteri.

Di seguito le tematiche previste:

Perché internazionalizzare

- analisi delle forze che spingono e contrastano l'internazionalizzazione a livello di nazione, settore e azienda
- il fenomeno della globalizzazione
- distanze e confini geografici, economici e culturali

Come internazionalizzare

- modalità di ingresso: le opzioni, aspetti positivi e negativi
- il modello di espansione graduale
- il fenomeno delle aziende "born global"

Dove internazionalizzare

- l'analisi di attrattività delle nazioni: potenzialità e rischi
- i modelli decisionali per le scelte di localizzazione
- strategie di rilocalizzazione e di uscita

Approfondimento: Corporate Social Responsibility

La CSR nei processi di internazionalizzazione.

**M3**

Modelli organizzativi per l'internazionalizzazione

In questo modulo vengono approfonditi i **modelli organizzativi e di gestione delle risorse umane** nei processi di internazionalizzazione.

Dopo un'analisi dell'organizzazione per le PMI e degli assetti organizzativi necessari all'impresa per internazionalizzarsi, viene trattata la comunicazione interculturale e la business culture.

Di seguito gli argomenti previsti:

- L'organizzazione per le PMI
- Il decalogo dell'impresa forte
- Analisi di casi aziendali
- Gli assetti organizzativi per l'internazionalizzazione
- L'effetto replica
- La check-list per l'internazionalizzazione

Approfondimento: Reti d'impresa

Le Reti di impresa quale strumento per favorire la competitività dell'azienda nei mercati internazionali

Lavoro di gruppo

Analisi e discussione degli assetti organizzativi di una azienda reale.

M4

Finanza per i progetti internazionali

In questo modulo vengono affrontati i temi della Finanza aziendale per l'internazionalizzazione, le opportunità di finanziamento e il sistema dei pagamenti internazionali.

Di seguito le tematiche approfondite:

Valutazione investimenti e piano di finanziamento

- determinazione del valore dei progetti di investimento internazionali
- analisi dei principali metodi per la valutazione degli investimenti
- il costo del capitale nella valutazione degli investimenti internazionali

Strumenti di pagamento internazionale

- il rapporto Banca ed Imprese nell'operatività estero
- la scelta dei mezzi di pagamento e garanzie nei rapporti commerciali
- i crediti documentari

Opportunità di finanziamento europeo

- il Quadro finanziario europeo (attuale e futuro) e il budget disponibile in ciascun settore tematico
- meccanismi che regolano l'allocazione dei fondi europei
- la logica dei finanziamenti europei diretti
- metodologia per il monitoraggio e l'identificazione dei bandi
- principi di euro-progettazione e caso applicativo

Lavoro di gruppo

Valutazione economico-finanziaria di un caso reale di investimento internazionale.

M5

Marketing Internazionale

In un contesto di crescente globalizzazione dei mercati, le imprese necessitano di declinare le proprie **strategie di marketing** a livello sempre più **integrato e globale**.

In questo modulo vengono approfonditi gli aspetti chiave del marketing management:

Marketing analitico

analisi della domanda e della concorrenza.

Marketing strategico

decisioni di segmentazione, targeting e posizionamento di brand e di prodotto.

Marketing operativo

definizione della value proposition – intesa come mix di attributi tangibili e intangibili – del prezzo, dei canali distributivi e delle politiche di comunicazione.

Marketing internazionale

le variabili del marketing mix applicate ai mercati internazionali.

Approfondimento: Web Marketing

Le ultime frontiere offerte da web 2.0.

Strumenti e tecniche di marketing online.

Lavoro di gruppo

Elaborazione e presentazione in aula di un piano di marketing internazionale.

M6

Contrattualistica internazionale

L'obiettivo del modulo è trasferire conoscenze di tipo generale sulla **contrattualistica internazionale**, la **difesa della proprietà intellettuale** nei mercati esteri e delle tecniche di negoziazione.

I temi affrontati:

I contratti internazionali

- caratteristiche del contratto internazionale
- territorialità del diritto e le fonti del diritto internazionale privato
- legge applicabile

ADR: risoluzione alternativa delle controversie

- arbitrato, conciliazione e mediazione
- l'arbitrato internazionale, modalità e clausole contrattuali

Fattispecie tipiche di contratto

- compravendita internazionale
- contratti di distribuzione
- contratti di trasporto

Protezione della proprietà intellettuale a livello internazionale ed efficacia della protezione a livello contrattuale.

Operazioni societarie di internazionalizzazione dell'impresa.

Lavoro di gruppo

Analisi di contratti internazionali finalizzata all'individuazione di errori.

Negoziazione simulata di contratti.



M7

Supply Chain Management

L'obiettivo di questo modulo è fornire ai partecipanti un quadro delle principali **soluzioni della logistica** per l'internazionalizzazione, nonché illustrarne i **rischi**, la **documentazione** e le **assicurazioni** per le esportazioni/importazioni.

Vengono proposte all'aula testimonianze e casi concreti di Supply Chain Management.

Di seguito gli argomenti previsti:

Gestione strategica della Supply Chain

- il concetto di supply chain
- rilevanza delle supply chain internazionali
- la progettazione e gestione delle supply chain internazionali
- la gestione dei trasporti internazionali
- la gestione dei flussi finanziari

Gestione operativa dei trasporti e delle spedizioni internazionali

- termini di resa Incoterms
- le coperture assicurative per le merci viaggianti
- il pagamento mediante lettera di Credito e altri strumenti
- calcolo dei costi di trasporto
- i documenti di trasporto e spedizione
- i documenti doganali
- certificazione AEO

Lavoro di gruppo

Impostazione di un processo di sourcing:
analisi di un caso.

M8

Fiscalità internazionale

Il modulo prevede una serie di incontri mirati ad analizzare i **fondamenti di diritto tributario internazionale** e i **diversi livelli d'imposizione**.

Di seguito i temi affrontati:

- Tassazione mondiale vs tassazione territoriale: fenomeni di doppia imposizione
- Il Modello OCSE di convenzione contro le doppie imposizioni
- La stabile organizzazione
- La pianificazione fiscale internazionale e le norme antielusive
- L'IVA internazionale

In aula verranno poi affrontati gli aspetti fiscali delle diverse forme di presenza all'estero di imprese italiane, quali:

- L'agente
- L'ufficio di rappresentanza
- La società di diritto estero

Esercitazioni

Soluzione in aula di casi concreti di gestione della variabile fiscale a livello internazionale.

M9

Business Planning per l'internazionalizzazione

Questo modulo è interamente dedicato all'**elaborazione di un business plan**, in quanto attività fondamentale per **valutare ed implementare la propria strategia** di internazionalizzazione.

Dopo una prima parte di impostazione del lavoro verrà effettuata un'**esercitazione pratica** in continuità con le esercitazioni svolte nei moduli di Marketing e Finanza.

L'esercitazione permetterà di **sviluppare e presentare un vero e proprio business plan per l'internazionalizzazione**, applicato ad un progetto concreto di interesse per un'azienda reale.

Il percorso prevede:

- Ricerca delle informazioni
- Impostazione dei contenuti
- Pianificazione delle operazioni
- Armonizzazione degli strumenti
- Esercitazione
- Presentazione dell'assignment



FOCUS SPECIALISTICI: MERCATI STRATEGICI

Un inquadramento e un taglio specialistico per affrontare il mercato di interesse.

M10a

Focus Europa

Il modulo trasferisce le competenze necessarie per affrontare con successo il mercato europeo: il principale riferimento per le piccole e medie imprese italiane.

Il Focus Europa analizza con attenzione le politiche attuate a livello comunitario, le norme che regolano il **mercato unico**, le numerose iniziative di sostegno all'internazionalizzazione promosse dall'**Unione Europea**, fra cui i bandi di finanziamento rivolti alle imprese. Il corso approfondisce anche le **aree extra UE** con maggiore potenziale di crescita, dove risiedono significative opportunità di business per le imprese.

Argomenti in programma:

- Scenario macro e inquadramento economico
- Unione Monetaria
- Unione doganale e accordi regionali
- Bilancio Europeo e implicazioni per le PMI
- Le priorità future dell'UE
- Politiche europee rilevanti per le PMI
- Come operare nel mercato unico
- Aspetti giuridico – fiscali
- Rimborsi e sgravi doganali
- Infrastrutture e logistica
- Finanziamenti europei per l'internazionalizzazione
- **Approfondimenti Paese** (Francia, Germania, Regno Unito, Spagna, Svizzera, Paesi Scandinavi, Balcani orientali, Balcani occidentali, Turchia)
- Case Study e Testimonianze

M10b

Focus Mediterraneo e Medioriente

Il modulo offre le competenze e gli strumenti necessari per affrontare i mercati del **Mediterraneo, del Nord Africa e del Golfo**.

Il Focus Mediterraneo e Medioriente viene sviluppato con interlocutori ed esperti sull'area che garantiscono una preparazione operativa per gestire nuove attività nei mercati di riferimento.

Argomenti in programma:

- Inquadramento e analisi geopolitica
- Business Culture
- Tendenze nella gestione delle risorse energetiche
- Questioni islamico – cristiane
- Sistema bancario
- Diritto islamico
- Finanza islamica
- Marketing islamico
- Certificazioni HALAL
- Arbitrato e conciliazione
- Sistema doganale e dei trasporti
- Focus sui Programmi Europei per l'area Mediterranea
- **Approfondimenti Paese** (Algeria, Marocco, Tunisia, Libia, Egitto, Israele, Giordania, Paesi del Golfo e Turchia)
- Case Study e Testimonianze

M10c**Focus Cina e Far East**

Il modulo assicura una preparazione concreta e operativa, finalizzata a esaminare e approfondire le dinamiche economiche, le regole e le **strategie di ingresso** in Cina, India e nei mercati dell'Asia orientale.

Grazie al contributo e al supporto di **professionisti ed esperti sull'area**, il corso trasferisce una serie di competenze e relazioni utili per capire e gestire le complessità nel sistema economico di questi Paesi.

Argomenti in programma:

- Inquadramento e analisi geopolitica
- Sistema economico – istituzionale
- Regionalismi economici e accordi di libero scambio
- Infrastrutture e trasporti
- Documenti e procedure doganali
- Approfondimento degli aspetti giuridico-fiscali con analisi comparativa tra i principali Paesi
- Programmi europei per investire in Asia
- Operazioni di finanza straordinaria
- **Approfondimenti Paese** (Cina, India, Giappone, Vietnam, Malaysia, Thailandia, Singapore e Corea del Sud)
- Case Study e Testimonianze

M10d**Focus America Latina**

Il modulo offre una formazione concreta e mirata, finalizzata ad acquisire conoscenze e strumenti per cogliere le **straordinarie opportunità** dei mercati dell'America Latina.

Attraverso il confronto e il contatto diretto con professionisti che operano attivamente in quest'area geografica, il Focus America Latina si propone di fornire le competenze specialistiche per affrontare le opportunità di business.

Argomenti in programma:

- Inquadramento e analisi geopolitica
- Sistema economico – istituzionale
- Regionalismi economici: Mercosur, Nafta, Alleanza del Pacifico
- Sistema bancario
- Sistema doganale
- Scenario dei trasporti
- Aspetti giuridico fiscali – inquadramento comparativo
- Business Culture
- Canali distributivi e approccio ai mercati
- Finanziamenti Europei per l'internazionalizzazione in America Latina
- **Approfondimenti Paese** (Brasile, Cile, Colombia, Perù, Messico, America Centrale e Caraibi, Argentina)
- Case Study e Testimonianze

Ogni partecipante ha la possibilità di scegliere una delle macro aree geografiche indicate.



PROJECT WORK

L'opportunità di realizzare un progetto di sviluppo internazionale su un caso aziendale concreto.

Come sintesi e applicazione dei contenuti del percorso formativo è prevista l'**elaborazione** di un **Project Work** relativo a un caso aziendale a scelta.

Il partecipante, utilizzando le competenze acquisite, formula **progetti di business articolati** per operare in un mercato estero.

Nello specifico, ciascun Project Work, includendo elementi di natura strategica e operativa, può prevedere:

- Studio del mercato target per il prodotto o il servizio prescelto
- Stesura del relativo piano di marketing
- Elaborazione di un piano di costi e ricavi sostenibile
- Previsione di un arco temporale per ogni fase del processo
- Indagine sul campo e ricerca di potenziali partner

La peculiarità di questa fase dell'Executive Master va individuata nell'opportunità di realizzare un **progetto concreto di sviluppo del proprio business**, con il supporto di professionisti ed esperti, **direttamente applicabile** alla realtà delle aziende.

Ciascun partecipante si avvale del sostegno di un **Tutor**, che viene individuato all'interno della Faculty in funzione dell'argomento trattato.

Ogni anno, i partecipanti all'Executive Master realizzano più di **30** progetti di business internazionale.

CORPORATE PROJECT WORK



Dal 2013 NIBI ha avviato una **formula innovativa** che consente, ai partecipanti che non dispongono di una realtà concreta sulla quale realizzare un progetto di business internazionale, di entrare in contatto con un'azienda del **network NIBI** e di iniziare con essa una collaborazione.

Una **nuova modalità formativa** che ha una duplice finalità:

- 1- il corsista metterà in pratica le competenze acquisite su un progetto “commissionato”, con il supporto di un Tutor e della rete degli uffici esteri di Promos;
- 2- l'azienda che “ospiterà” il corsista otterrà una consulenza “gratuita” su un progetto d'interesse.



RETE ESTERA

Nello sviluppo dei Project Work, i partecipanti possono richiedere informazioni e dettagli agli uffici esteri di Promos*, individuando quello più adatto al mercato di interesse:

Brasile – San Paolo

Cina – Shanghai

Corea – Seoul

Emirati Arabi Uniti – Dubai

India – Mumbai

Iraq – Erbil

Marocco – Casablanca

Messico – Città del Messico

Qatar – Doha

Russia – Mosca

Turchia – Istanbul

*L'elenco degli Uffici della Rete Estera è aggiornato a luglio 2014 e potrà subire delle variazioni

Si tratta di un'opportunità unica offerta da NIBI per approfondire la conoscenza di un mercato e ampliare il proprio network di contatti, con il supporto di professionisti competenti. Il servizio può includere una delle seguenti attività:

- realizzazione di liste verificate di potenziali partner
- ricognizione e informazioni di base sui competitor
- organizzazione di incontri in loco secondo la disponibilità degli uffici





GLI ELEMENTI DISTINTIVI DI NIBI

ADVISORY BOARD

Le linee guida di indirizzo dell'Istituto di Business Internazionale sono affidate ad un **Advisory Board**, composto da prestigiosi rappresentanti del panorama economico lombardo e italiano.

Pier Andrea Chevallard: Segretario Generale della Camera di Commercio di Milano.

Bruno Ermolli: Presidente Promos, Azienda Speciale della CCIAA di Milano per le Attività Internazionali.

Carlo Secchi: Professore di Politica Economica Europea all'Università Bocconi di Milano. Rettore dal 2000 al 2004.

FACULTY

La Faculty dell'Executive Master è composta da oltre trenta esperti selezionati, in ambito nazionale e internazionale, tra **docenti universitari, imprenditori, consulenti e professionisti che collaborano stabilmente con le imprese.**

L'elevata competenza e professionalità dei docenti, costantemente monitorate e comprovate anche da questionari di gradimento, rappresentano una garanzia per l'Executive Master.

NIBI è particolarmente attenta alla qualità e alla coerenza del percorso didattico, che verifica attraverso incontri periodici di aggiornamento e coordinamento con i docenti.

TESTIMONIANZE DI AZIENDE E ISTITUZIONI

Il percorso viene arricchito da **interventi e contributi di persone qualificate** sugli argomenti o sulle aree geografiche in programma.

Il contatto diretto con interlocutori e professionisti, che operano stabilmente nell'ambito di riferimento, rende l'esperienza formativa particolarmente utile e interessante.



COMMUNITY NIBI



Frequentando l'Executive Master si entra a far parte di un team e di un network di corsisti, professionisti e docenti per condividere esperienze di lavoro, percorsi e conoscenze sull'attività di business internazionale, che diventano patrimonio comune.

I partecipanti possono aderire a numerose iniziative e utilizzare diversi strumenti che favoriscono l'aggiornamento e l'incontro.

Eventi

Seminari e approfondimenti organizzati da Promos e da altri partner.

Community Time

Incontri gratuiti e a numero chiuso dedicati esclusivamente alla community NIBI.

Piattaforma e-learning e Library NIBI

Uno spazio web based dove scaricare i materiali didattici, seguire lezioni in modalità e-learning, svolgere test per valutare il livello di apprendimento, interagire con gli altri corsisti e ricevere aggiornamenti dal team NIBI.

I partecipanti hanno anche a disposizione una varietà di testi, articoli e supporti multimediali da consultare e condividere.

Agevolazioni e convenzioni

La community NIBI può usufruire di tante agevolazioni e di un'area di co-working e networking all'interno dello spazio Open di Milano.

NIBI ha stipulato alcune convenzioni con i maggiori centri culturali e linguistici di Milano per favorire la frequenza dei seguenti **corsi di lingua:**

Business English avanzato, fondamenti di Arabo o Cinese, Tedesco o Spagnolo base.

Per richiedere maggiori informazioni, contattare la segreteria NIBI.



ISCRIZIONI

Tutte le informazioni aggiornate sul programma, modalità e costo di partecipazione sono consultabili online sul sito www.nibi-milano.it

Il team NIBI è a disposizione per fornire chiarimenti e organizzare incontri di approfondimento.

Le domande di iscrizione, corredate da **CV e lettera motivazionale**, dovranno pervenire all'indirizzo nibi@mi.camcom.it.

Le candidature saranno valutate dall'Advisory Board ed eventualmente approfondite con un colloquio individuale.

OPPORTUNITÀ

La partecipazione al corso consente di accedere a **Grant Profiler**: una piattaforma on line interattiva, promossa da NIBI, che permette di orientarsi tra le alternative di finanziamento, europee e internazionali, e di profilare le soluzioni più adeguate a seconda del settore di riferimento e del proprio progetto di business.

Un supporto unico per sostenere economicamente le proprie strategie di internazionalizzazione.

BORSE DI STUDIO, AGEVOLAZIONI E FINANZIAMENTI

Sono previsti alcuni **premi di merito**, messi a disposizione da soggetti del territorio sostenitori del progetto e assegnati ai candidati ritenuti meritevoli.

Per partecipare alla selezione è necessario fare specifica richiesta contattando la segreteria NIBI o scrivendo a nibi@mi.camcom.it.

Le aziende aderenti a Fondi Interprofessionali per la formazione continua possono beneficiare dei finanziamenti previsti.

Si ricorda che l'adesione ai **Fondi Interprofessionali** è gratuita sia per l'azienda sia per il lavoratore e non comporta alcun onere aggiuntivo.

Si consiglia di contattare la segreteria NIBI per ulteriori indicazioni e supporto nelle procedure.



INFORMAZIONI E CONTATTI



Sede NIBI

Gli uffici organizzativi e la segreteria di NIBI si trovano c/o Promos:
via Meravigli 7 – 20123 Milano.

Si riceve esclusivamente su appuntamento.

Campus NIBI

Le lezioni si svolgono nelle aule didattiche:
via Santa Marta 18 – 20123 Milano.

Segreteria NIBI

Punto di riferimento per la didattica e l'assistenza:

nibi@mi.camcom.it

Tel 02 8515 5135 – Fax 02 8515 5227

Certificato da:



Promosso da:



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO



PROMOS

Membro di:



Con la collaborazione di:



NIBI

NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



PROMOS

Servizi per sviluppare il business nei mercati esteri

Promos è l'Azienda Speciale per le attività internazionali della Camera di Commercio di Milano.

Una struttura specializzata, che opera nel campo dell'internazionalizzazione e del marketing territoriale con due obiettivi fondamentali:

- sostenere la competitività e lo sviluppo delle imprese lombarde sui mercati esteri;
- rafforzare la capacità del sistema milanese e lombardo di attrarre risorse dall'estero.

I principali servizi e strumenti offerti sono:

- iniziative promozionali all'estero e in Lombardia
- servizi personalizzati di assistenza
- strumenti di informazione
- attività di formazione
- marketing territoriale

www.promos-milano.it