

MASTER IN MARKETING STRATEGICO E INTERNAZIONALE

Sesta edizione (ottobre - dicembre 2010)

La forte vocazione commerciale verso i mercati esteri e il cambiamento dello scenario economico degli ultimi anni, hanno fatto sì che le attività di marketing e di marketing internazionale, fin qui ritenute subordinate alle attività produttive o finanziarie o meramente commerciali, diventassero sempre più strategiche. Ciò ha creato le condizioni per un mutamento che ha visto l'emergere e l'inserirsi, all'interno delle imprese, di nuove figure professionali con un livello culturale più specifico e idoneo ad affrontare e gestire il nuovo scenario socio-economico del mercato: il responsabile marketing, le figure del product manager e del brand manager, il responsabile delle attività di comunicazione.

Obiettivi

Il corso affronta le principali tematiche che definiscono i rapporti fra impresa e mercato, sia dal punto di vista strategico che operativo. Vengono evidenziate le caratteristiche evolutive del marketing in relazione all'economia globale ed allo sviluppo di nuove tecnologie.

Metodologia

Il Master ha un'impostazione pratica nella convinzione che la professione s'impara soprattutto sul campo. Ampio spazio è dedicato all'analisi di casi aziendali.

Destinatari

Responsabili commerciali e marketing, operatori del settore, giovani laureati e tutti coloro interessati ad approfondire tali tematiche per motivi professionali. Il gruppo sarà costituito da un minimo di 10 ad un massimo di 25 partecipanti.

Durata

Il Master si terrà c/o la sede di Brescia Export a Brescia in via Branze 45 (Palazzo CSMT), in 9 weekend consecutivi totale (72 ore d'aula) con inizio previsto venerdì 1 ottobre 2010.

Calendario incontri

Tutti i venerdì pomeriggio (dalle 14.00 alle 18.00) e sabato mattina (dalle 9.00 alle 13.00) da venerdì 1 ottobre a sabato 27 novembre 2010.

Prospettive professionali

Le figure professionali in uscita da questo percorso saranno in grado di ricoprire ruoli e mansioni di ideazione, pianificazione, coordinamento e gestione di attività di comunicazione all'interno di uffici marketing/comunicazione di aziende, associazioni o consorzi di imprese; potranno altresì svolgere la loro attività in società di consulenza alle imprese quali studi o agenzie di comunicazione d'impresa, di relazioni pubbliche o di organizzazione e gestione di eventi oltre naturalmente, maturata un'adeguata esperienza, in attività professionali autonome.

Struttura del corso

Lo sviluppo internazionale dell'impresa:

- Introduzione al marketing
- L'evoluzione dei processi di internazionalizzazione
- Vantaggi e svantaggi della globalizzazione
- L'internazionalizzazione commerciale
- La scelta del paese e il rischio paese: fattori fisico-geografici, demografici, economici, tecnologici
- La domanda potenziale
- Le barriere tariffarie e non tariffarie
- La scelta del segmento
- La scelta del prodotto tra standardizzazione e adattamento
- L'esportazione e l'esportazione diretta
- Le imprese di intermediazione commerciale
- Il rapporto diretto, la costituzione di una rete dedicata, l'istituzione di una specifica unità organizzativa
- L'insediamento produttivo
- L'acquisizione, l'investimento greenfield, gli investimenti e i rischi, l'impatto competitivo, i tempi, i problemi legati alle acquisizioni, i metodi di acculturazione
- Le relazioni fra impresa estera e società madre
- Gli accordi di collaborazione

Le strategie di comunicazione:

- La comunicazione integrata d'impresa
- Corporate, brand e product image
- Il piano di comunicazione e l'analisi degli obiettivi aziendali
- Le relazioni pubbliche: strategie e strumenti
- L'ufficio stampa e le relazioni con il mondo del giornalismo
- Le manifestazioni fieristiche

Aspetti legali e doganali del commercio internazionale:

- La contrattualistica internazionale
- Scelta della legge applicabile
- Metodi di risoluzione delle controversie internazionale
- Diritto societario internazionale
- Diritto della proprietà intellettuale
- La protezione UE ed extra UE e il riconoscimento internazionale dei marchi, brevetti e design e la loro circolazione
- Il made in, il brand name e l'etichettatura dei prodotti
- Importazione ed esportazione dei prodotti (responsabilità ed aspetti doganali)
- Il codice del consumo

Corpo docente

Docenti universitari, manager, professionisti della comunicazione, consulenti di marketing, esperti di relazioni pubbliche, esperti legali.

Quota di partecipazione

La quota di partecipazione al Master, comprensiva di materiale didattico (dispense, testi, cancelleria, ecc.) e attestato di frequenza è di **1.800 euro + IVA**.

Nel caso di più iscritti provenienti da una stessa azienda, verrà effettuato uno sconto del 10% sull'ammontare complessivo delle quote di iscrizione.



La scontistica non è cumulabile con altre agevolazioni e/o convenzioni.
Previste condizioni di pagamento personalizzate, concordabili con i singoli partecipanti.

Convenzioni

Per le aziende consorziate a Brescia Export la quota è ridotta a **1.600,00 euro + IVA**

Modalità d'iscrizione

Ammissione

L'ammissione sarà definita sulla base della valutazione del cv e di un colloquio motivazionale che potrà essere concordato con la direzione telefonando ad uno dei recapiti sotto indicati.

Le iscrizioni si chiudono il 15 settembre 2010. Alla domanda d'ammissione vanno allegati:

- Curriculum vitae in formato europeo
- Fotocopia documento d'identità

Condizioni di pagamento

Il pagamento della retta può essere corrisposto sia ratealmente che in un'unica soluzione. Chi sostiene i costi in soluzione unica è tenuto a saldare entro il 15.09.2010 l'importo di 1.700,00 Euro (+ Iva), invece dei previsti 1.800,00 Euro (+ Iva). Chi invece opta per il sistema a rate usufruisce delle seguenti modalità di pagamento:

- Prima rata: 800,00 Euro + Iva (entro il 15.09.2010)
- Seconda rata: 500,00 Euro + Iva (entro il 15.10.2010)
- Terza rata: 500,00 Euro + Iva (entro il 15.11.2010)

Modalità di disdetta

E' attribuito a ciascun partecipante il diritto di recesso, ai sensi dell'articolo 1.373 del codice civile. L'eventuale disdetta va espressa in forma scritta all'indirizzo di cui sopra. Fino a 15 giorni prima dell'inizio dei corsi, al partecipante che decide di recedere verrà restituito l'importo versato; se il corsista decide di ritirarsi fra la suddetta data e l'inizio del Master perderà la sola quota d'iscrizione (800,00 Euro + Iva) sia nel caso in cui avesse versato solo la prima rata, sia nel caso avesse versato l'importo in unica rata di 1.700,00 Euro + Iva. I corsisti che infine, si ritirano dopo l'avvio del Master sono tenuti al versamento dell'intero ammontare della partecipazione al Master (1.800,00 Euro + Iva).

Informazioni

Brescia Export: Brescia – Via Branze 45 (Palazzo CSMT) – tel. 030 6595042-3
formazione@bresciaexport.it - www.bresciaexport.it

Direzione: Lamberto Castellotti (direttore di Brescia Export)

Coordinamento: Antonio Bozzoni - tel. 345 4840160 – abozzoni@libero.it

Ufficio Stampa: Laura Bresciani – tel. 347 0400858 – bresciani@pressrelation.it