

MASTER IN FOOD EXPORT MANAGEMENT



CSQA
SCUOLA DI MANAGEMENT
AGROALIMENTARE

MASTER ONLINE FORMULA WEEKEND

OBIETTIVI E CARATTERISTICHE DEL MASTER FEM

L'obiettivo del Master è la formazione di Export Manager nel settore Agroalimentare le cui competenze possono essere certificate per l'iscrizione al primo registro nazionale per Food Export Manager, presso i registri SICEP di AICQ-SICEV (Organismo di certificazione delle competenze ai sensi della ISO/IEC 17024, accreditato da Accredia) previa richiesta, post-master, direttamente a AICQ-SICEV.

Il programma prevede la formazione, con taglio didattico pratico, di figure manageriali che acquisiscano le conoscenze specialistiche nel settore agroalimentare italiano e internazionale, nonché le competenze manageriali per definire e guidare i processi di sviluppo delle aziende sui mercati esteri, sia sul piano strategico che su quello gestionale.

Focus operativo del Master FEM è l'efficace trasmissione delle competenze volte a:

- comprendere le dinamiche e le evoluzioni del sistema agroalimentare italiano e internazionale
- acquisire i dati e le informazioni per l'analisi dei mercati e l'individuazione dei paesi target
- individuare le migliori strategie di internazionalizzazione
- redigere un piano di marketing internazionale per il raggiungimento degli obiettivi aziendali
- delineare le politiche commerciali più efficaci e individuare i canali distributivi
- elaborare un Business Plan per l'internazionalizzazione

MODULI DIDATTICI	ORE DI FORMAZIONE
✓ IL SISTEMA AGROALIMENTARE INTERNAZIONALE	8
✓ INTERNAZIONALIZZAZIONE ED EXPORT DELLE IMPRESE AGROALIMENTARI	8
✓ STRATEGIE DI MARKETING INTERNAZIONALE	8
✓ IL PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE	8
✓ POLITICHE COMMERCIALI, CANALI DISTRIBUTIVI E ORGANIZZAZIONE DELLA RETE DI VENDITA	8
✓ FINANZA E FISCALITA' INTERNAZIONALE	8
✓ PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	8
✓ CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE	8
✓ SUPPLY CHAIN MANAGEMENT NELLA FILIERA AGROALIMENTARE	8
✓ MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE	8
✓ FOOD QUALITY MANAGEMENT	8
✓ BUSINESS PLANNING PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	8
✓ PEOPLE MANAGEMENT E SOFT SKILLS	8

DESTINATARI E SBOCCHI OCCUPAZIONALI

Il Master in Food Export Management è rivolto a:

- laureati in discipline scientifiche e tecnico-gestionali, economia e commercio, marketing, scienze economico-aziendali, biologia, chimica, scienze zootecniche e tecnologie animali, scienze e tecnologie alimentari, scienze e tecnologie agrarie
- professionisti, export manager, imprenditori e consulenti che operano nel settore agroalimentare e che intendono acquisire una formazione specialistica e competenze tecnico-manageriali per guidare le aziende sui mercati internazionali.

AZIENDE PARTNER

Di seguito alcune delle aziende partner che patrocinano il master e che hanno aderito alle attività di assessment post-master.



I DOCENTI

Il corpo docente è formato da Manager e Professionisti del settore agroalimentare, con consolidata esperienza in veste di consulenti, auditor e docenti, che trasferiranno il loro know-how ai partecipanti, affrontando i moduli didattici con un approccio pratico e dinamico, prevedendo sempre sessioni applicative dei contenuti teorici studiati.

Dott.ssa Carmela Neffat

Scientific Director Master FEM

Dott. Franco Cibinetto

Export Manager

Dott. Lapo Strambi

Lead Auditor e Senior Trainer

Dott.ssa Anna Tabilio

*Senior Business Consultant
Consulenza Direzionale e Strategica*

Avv. Nadia Milone

*Senior Business Consultant
Consulenza Direzionale e Strategica*

Avv. Luca Salvi

Studio Salvi Saponara & Associati

Dott.ssa Antonietta Cacciani

*HR Consultant and Co-founder at Pilotina
Senior HR Consultant at ABCZeta Consulting SpA*

Dott.ssa Mariangela Siciliano

Head of Education to Export at SACE

Dott. Luciano Chiumiento

Export Manager at La Doria

Dott. Michele Mastrocinque

Supply Chain Manager presso V. Besana Spa

Dott. Andrea Giomo

Lead Auditor e Senior Trainer

Dott.ssa Silvia Balboni

*Mandataria marchi e design Italia e Ce
presso Ing. C. CORRADINI & C. Srl*

Dott. Vincenzo Apicella

Deputy CFO & Financial Analyst

Dott. Nicola Buonocore

Partner at Studio Buonocore

Dott.ssa Carolina Guerini

*Professore di Economia e Gestione d'impresa
Università Cattaneo LIUC*

PROGRAMMA DIDATTICO

MODULO	ARGOMENTO
<p>IL SISTEMA AGROALIMENTARE INTERNAZIONALE</p> <p>INTERNAZIONALIZZAZIONE ED EXPORT DELLE IMPRESE AGROALIMENTARI (8 ORE)</p>	<p>IL SISTEMA AGROALIMENTARE INTERNAZIONALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il sistema agroalimentare italiano e lo scenario internazionale • Il “Made in Italy” e l’eccellenza Italiana <p>INTERNAZIONALIZZAZIONE ED EXPORT NELLE IMPRESE AGROALIMENTARI</p> <ul style="list-style-type: none"> • L’internazionalizzazione: opportunità e determinanti della scelta • Le strategie di internazionalizzazione e i modelli organizzativi • Le fasi del processo di internazionalizzazione • Le modalità di ingresso nei paesi esteri: <ul style="list-style-type: none"> • le esportazioni • gli accordi • gli insediamenti produttivi • L’Export come leva di sviluppo per le PMI agroalimentari italiane • L’Export Manager: ruolo, funzioni e competenze <p>Cases study di strategie e modelli di internazionalizzazione di aziende agroalimentari.</p>
<p>STRATEGIE DI MARKETING INTERNAZIONALE (8 ORE)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L’analisi dei mercati: attrattività, potenzialità e rischi • L’importanza dei big data per il marketing management internazionale • L’analisi della domanda: segmentazione e targeting • La concorrenza e le strategie competitive • Le strategie di marketing internazionale e il posizionamento sui mercati esteri • Strategia e ciclo di vita del prodotto • Il posizionamento del “Made in Italy” all’estero <p>Approfondimento: strumenti e fonti delle analisi di mercato</p>
<p>IL PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE (8 ORE)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il piano di marketing: funzione e obiettivi • L’idea di business e la definizione della mission • L’audit di marketing e la SWOT ANALYSIS • La definizione degli obiettivi qualitativi/quantitativi e la strategia di marketing • Il piano di azione e il marketing mix prescelto • Il budget di marketing e l’organizzazione delle risorse • Modelli di pianificazione: il diagramma di Gantt • Gli indicatori di controllo delle performance <p>Project work: redazione di un piano di marketing internazionale</p>
<p>POLITICHE COMMERCIALI, CANALI DISTRIBUTIVI E ORGANIZZAZIONE DELLA RETE DI VENDITA (8 ORE)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La gestione commerciale e le politiche di marketing • La politica di prodotto e le strategie di distribuzione • I canali distributivi all’estero: scelta e modalità di entrata • La strategia di pricing e il processo di determinazione del prezzo • La promozione nei mercati esteri: fiere, eventi e tasting experiences • Organizzazione e gestione della rete vendita all’estero • Il controllo dell’attività di vendita <p>Approfondimento: outlook sui principali attori della distribuzione internazionale e sulle relative modalità di gestione commerciale.</p>

MODULO	ARGOMENTO
FINANZA E FISCALITÀ INTERNAZIONALE (8 ORE)	<ul style="list-style-type: none"> • Finanziamenti per l'internazionalizzazione: enti, istituzioni e strumenti • La gestione del rischio credito nei rapporti con l'estero • L'assicurazione del credito e le garanzie internazionali nelle esportazioni • Gli strumenti di pagamento internazionali • La gestione del rischio cambi • Cenni alla Fiscalità internazionale: <ul style="list-style-type: none"> • Le convenzioni O.C.S.E contro le doppie imposizioni • La fiscalità corporate e le stabili organizzazioni all'estero • L'IVA comunitaria ed extra UE • Il sistema doganale
PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE (8 ORE)	<ul style="list-style-type: none"> • Il processo di pianificazione finanziaria ed economica • Il financial modelling e le assunzioni di piano • Indicatori economici e finanziari di business • Presentazione e agenda di un business plan • Analisi di modelli di business plan <p>Project work: valutazione economico-finanziaria di un progetto di investimento internazionale</p>
CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE (8 ORE)	<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione al Diritto Commerciale Internazionale • Il contratto nell'ordinamento giuridico nazionale ed internazionale • Il contratto di compravendita internazionale • Gli accordi di distribuzione internazionale • Contratti in materia di proprietà intellettuale: segretezza, licenza e cessione • Il contratto internazionale di agenzia e di franchising • Gli accordi commerciali e le joint venture • La responsabilità contrattuale e le conseguenze giuridiche • La contraffazione: strumenti per combatterla • La risoluzione delle controversie: dall'arbitrato alla causa civile <p>Business game: simulazione di una negoziazione commerciale con redazione di un contratto e gestione di una controversia.</p>
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT NELLA FILIERA AGROALIMENTARE (8 ORE)	<ul style="list-style-type: none"> • La gestione strategica della Supply Chain • Supply chain management nella filiera agroalimentare: <ul style="list-style-type: none"> • La gestione degli acquisti • La gestione della produzione • La pianificazione delle vendite • La logistica distributiva interna, esterna e collaborativa • La gestione dei trasporti internazionali: costi logistici e scelta dei partner • La disciplina doganale negli scambi internazionali • Gli Incoterms e la responsabilità nelle operazioni di import- export • I documenti di spedizione internazionali <p>Business case: studio di casi aziendali di supply chain management</p>
MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE (8 ORE)	<ul style="list-style-type: none"> • Dal marketing tradizionale al marketing relazionale • Il marketing digitale e le opportunità per le aziende agroalimentari • Sito web e visibilità sui motori di ricerca: SEO e Google AdWords • Social media e content strategy per l'engagement del cliente • Storytelling e influencer marketing: il racconto della marca • La definizione di una strategia digitale orientata all'internazionalizzazione • Digital analytics: metriche e analisi dei dati per misurare l'efficacia della strategia <p>Case study: analisi delle strategie di comunicazione digitali di brand di successo nel settore Food</p>

MODULO	ARGOMENTO
FOOD QUALITY MANAGEMENT (8 ORE)	<p>I PARTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificazione di sistemi di gestione: ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 et alii (cenni) • Focus su ISO 9001:2015 per gli aspetti inerenti mercati e stakeholder • Certificazione di prodotto volontaria: free from, Made in Italy et alii (cenni) • Certificazione di prodotto regolamentata: DOP, IGP STG, Biologico (cenni) • Sistemi di tracciabilità alimentare: dal cogente (Reg 178) al volontario (ISO 22005) • Food safety e GDO internazionale: certificazione BRC, IFS <p>II PARTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduzione • Le aree di libero scambio • USA <ul style="list-style-type: none"> • FDA, EPA, TTB e USDA • FSMA: generalità • Preventive Controls Human Food • Foreign Supplier Verification Program • Intentional adulteration - Food Defense • Labeling: generalità • Le unità di misura americane • L'etichettatura nutrizionale • Gli allergeni - FALCPA • L'esportazione del Vino negli USA • GIAPPONE <ul style="list-style-type: none"> • Esportare in Giappone: generalità • I controlli analitici • CHINA <ul style="list-style-type: none"> • Esportare in China: generalità • Documenti di spedizione • Etichettatura cinese (cenni)
BUSINESS PLANNING PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE (8 ORE)	<p>Il modulo rappresenta un momento applicativo che vede i partecipanti impegnati nell'elaborazione guidata di un business plan. Sulla base delle competenze acquisite nel corso del programma di master si definirà un progetto di internazionalizzazione sul piano strategico, operativo, organizzativo ed economico-finanziario.</p> <ul style="list-style-type: none"> • STRUTTURA DELLA GIORNATA • Presentazione del progetto e assunzioni di piano • Analisi delle informazioni e degli strumenti di lavoro • Impostazione dei piani con il docente • Elaborazione del progetto in gruppi di lavoro • Presentazione finale
PEOPLE MANAGEMENT E SOFT SKILLS (8 ORE)	<ul style="list-style-type: none"> • Il pensiero laterale: attivazione dell' intuizione e della proattività mentale • Regolazione affettiva e crescita dell' autostima: l' autofiducia, l' autopromozione, la reputazione • Efficacia comunicativa: presentazione e gestione riunioni • Gestione e risoluzione dei conflitti: negoziazione e stress management • Leadership evolutiva e tecniche di influenzamento e persuasione • Scoperta della motivazione e potenziamento del team: export coaching e export mentoring <p>Business game/case studies/simulazioni: conduzione di dinamiche di team business game</p>

MODALITÀ DI AMMISSIONE

Per partecipare al Master, previa richiesta informazioni, sarà richiesto l'invio del curriculum vitae accompagnato da una lettera motivazionale al fine di consentire al Comitato Scientifico del Master di valutare la corrispondenza degli obiettivi del candidato con il percorso formativo prescelto.

All'esito della valutazione, **il Comitato Scientifico di Scuola CSQA** comunicherà all'interessato l'esito affinché quest'ultimo, nella tempistica media di 7gg lavorativi dalla ricezione della scheda di iscrizione, possa valutare con adeguata serenità la decisione di convalidare la propria iscrizione.

E' garantito, in ogni caso, a tutti i partecipanti, il diritto di recesso entro 14 gg dall'iscrizione in ottemperanza all'art.49 e ss. del d.lgs. 206/2005.



TITOLI RILASCIATI

Al conseguimento del monte ore minimo del 90%, per i partecipanti in regola con la posizione amministrativa, verrà rilasciato (in doppia lingua italiano/inglese) il

DIPLOMA DI MASTER IN: FOOD EXPORT MANAGEMENT

Iscritto al registro dei corsi qualificati da AICQ-SICEV al n.246

Tale diploma sarà propedeutico all'iscrizione nel Registro dei Food Export Manager presso i registri SICEP di AICQ - SICEV (Ente di parte terza operante nella certificazione del personale ai sensi di ISO 17024, accreditato da ACCREDIA).

Si ricorda che Scuola di Management è un'agenzia formativa accreditata dall'Ordine Nazionale dei Tecnologi Alimentari, con prot.81/2018, ai fini della formazione continua.



SPENDIBILITA' DEL MASTER

Il Master di Alta Formazione in Food Export Management gode di una concreta spendibilità nel mondo del lavoro. In primo luogo il diploma è rilasciato da CSQA - Scuola di Management Agroalimentare, la cui esperienza si fonda su quella di CSQA Certificazioni, attivo da oltre 25 anni nei settori dell'agroalimentare, dei beni di consumo e della ristorazione.

Tale aspetto conferisce riconoscimento e titolo di preferenza fondamentale per acquisire un vantaggio competitivo stabile da parte del professionista nel momento in cui propone la sua candidatura all'azienda.

Ulteriore elemento distintivo di grande utilità, è costituito dal grande numero di aziende agroalimentari sul territorio nazionale, sempre in crescita, che accreditano i Master di Alta Formazione di CSQA - Scuola di Management Agroalimentare, quale elemento di garanzia della qualità della formazione erogata, in quanto conforme agli scopi dei partner aziendali nella ricerca di profili che posseggano specifici requisiti formativi.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Il percorso formativo ha una durata di 100 ore interamente online in formula weekend. Il Master, un progetto esclusivo grazie ai prestigiosi riconoscimenti di cui si avvale e a una faculty di primissimo livello, si svolge sulla piattaforma e-learning di Scuola CSQA che permette lo sharing in tempo reale dei contenuti, la creazione di gruppi di lavoro, la somministrazione di test interattivi, casi di studio, contenuti video e intensi momenti di Q&A. Grazie a tale supporto tecnologico, l'esperienza formativa del Master permette con taglio pratico di acquisire concretamente competenze immediatamente spendibili al termine del percorso formativo.

INIZIO DEL MASTER: OTTOBRE 2020

CALENDARIO:

2020 OTTOBRE: 17, 18, 24 e 25;

2020 NOVEMBRE: 07, 08, 14, 15, 28 e 29;

2020 DICEMBRE: 05, 06, 19 e 20;

2021 GENNAIO: 09, 10, 16, 17, 30 e 31;

2021 FEBBRAIO: 06, 07, 20, 21 e 27 (esame finale).

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione al master di Alta Formazione in Food Export Management è pari a **€3.000,00 oltre iva (totale € 3.660,00)**.

Tale quota comprende la partecipazione a tutte le giornate didattiche del master, la fruizione del servizio di placement di ISTUM Human Resources (per i richiedenti all'atto dell'iscrizione), nonché il materiale didattico.

MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO

Per convalidare l'iscrizione è prevista una rata d'acconto sulla quota di partecipazione e successivamente due rate di pari importo da corrispondersi con le tempistiche indicate nella scheda di iscrizione.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE AZIENDE

ISCRIZIONE DIPENDENTI / COLLABORATORI di AZIENDE / ENTI / STUDI

Per Enti/Studi/Aziende che desiderino iscrivere i propri collaboratori/dipendenti al master è prevista una procedura di iscrizione diretta semplificata.

Per effettuare la richiesta d'iscrizione, gratuita e non vincolante, da parte di Enti/Studi/Aziende è necessario inviare una email all' indirizzo: **aziende@scuolacsqa.it** oppure compilare l' apposito form online all' indirizzo: **http://www.scuolacsqa.it**.

A seguito del conseguimento del Diploma e degli attestati previsti dal Master, CSQA Scuola di Management si attiva, unitamente ai propri partner, nella ricerca di opportunità di sviluppo professionale per i partecipanti in linea con tali caratteristiche. Nella fase di placement la Scuola pone specifica attenzione sia monitorando le migliori opportunità lavorative di inserimento per i partecipanti, sia selezionando con attenzione le aziende maggiormente in linea con gli obiettivi del master.

Nello specifico, le attività di placement svolte dalla Scuola, a cui è possibile accedere unicamente manifestando il proprio interesse in fase di iscrizione, si realizzano attraverso:

- presentazione dettagliata dei profili dei partecipanti alle aziende partner della Scuola, al termine del master, mirata alla promozione della spendibilità curriculare; ove possibile e coerente con le caratteristiche del partecipante, tale attività potrebbe trasformarsi, previa disponibilità delle aziende e compatibilità del profilo del candidato con quanto richiesto dalle stesse, in un'opportunità di tirocinio/stage formativo della durata di 3-6 mesi;
- inserimento del profilo del partecipante, opportunamente classificato, nel proprio database al fine di permetterne una consultazione immediata da parte delle aziende partner della Scuola alla ricerca di collaborazioni;

Fiore all'occhiello delle attività di placement è l'attività di **"Assessment individuale"** svolto con Head Hunter e HR Professional di ISTUM HUMAN RESOURCES.

Tale approfondita attività si propone di:

- Fornire un'adeguata consulenza sulla redazione del curriculum vitae;
- Realizzare un bilancio delle competenze acquisite durante il Master;
- Fornire consulenza sulle possibilità di sviluppo professionale dopo il Master;
- Illustrare le modalità di corretto approccio ai colloqui di selezione;

Al termine dell'attività di "Assessment individuale" viene fornito un output finale in merito punti di forza e alle aree di miglioramento relative al cv e al candidato.

CSQA è una società di certificazione attiva da oltre 25 anni nei settori dell'agroalimentare, dei beni di consumo, della ristorazione, dei servizi tecnici e professionali, della P.A. e dei servizi alla persona.



Sin dall'inizio assume un ruolo di leadership a livello nazionale nei settori "agricoltura" e "alimenti e bevande". Infatti oltre ad essere il primo ente italiano accreditato nel food, nel 2000 crea il primo disciplinare per la certificazione volontaria di filiera controllata, che successivamente diventerà il documento di riferimento per lo sviluppo della UNI 10939 (tracciabilità), diventata poi ISO 22005.

In questi anni di continua crescita, CSQA ha saputo incontrare le esigenze di una clientela sempre più vasta e differenziata, sviluppando i propri servizi (certificazione, auditing e formazione) in numerosi settori e ottenendo importanti accreditamenti e riconoscimenti di valore europeo e internazionale.

Con sedi in Italia e all'estero, più di 200 dipendenti e 400 professionisti di riferimento, offre una gamma di servizi molto ampia che spazia dalle certificazioni di prodotto (regolamentate e volontarie) ai sistemi di gestione quali Food Safety, Qualità, Ambiente, Energia, Sicurezza sul Lavoro, Information Technology e Responsabilità Sociale.

Dopo la fondazione, avvenuta nel 1990, queste le tappe principali:

- 1993: si accredita presso Sincert (oggi Accredia) diventando il primo ente italiano per il food (En 45012), e certifica le prime 2 aziende ISO 9000 (9002)
- 1997: diviene S.r.l., aderisce al più grande network di certificazione mondiale (IQNet), rilascia la prima certificazione di prodotto volontario
- 1998: viene riconosciuto dal Mipaaf per la certificazione di prodotti DOP/IGP, certifica il primo prodotto, il Grana Padano
- **1999: nasce il Centro Formazione CSQA**
- 2000: si accredita presso Sincert (oggi Accredia) per la gestione ambientale ISO 14001
- 2001: prima certificazione BS OHSAS 18001
- 2002/3: prime certificazioni BRC e IFS, accreditamento EMAS & EUREP GAP oggi GlobalGAP; prima convalida LCA
- 2006: autorizzazione per verifiche Emission Trading
- 2008: è socio fondatore di Valoritalia srl
- 2010: accreditato per la certificazione dei sistemi di gestione della sicurezza delle informazioni ISO 27001, accreditamento EPD
- 2012: accreditato da APMG-International come Azienda di Formazione per erogare corsi ed organizzare sessioni d'esame per ITIL®Foundation e ISO 20000.
- 2014: certifica il 50° prodotto DOP/IGP, lancia il nuovo logo di CSQA, si accredita ISO 50001
- 2015: CSQA festeggia i 25 anni di attività
- 2016: è socio fondatore di Equalitas
- **2017: fonda "CSQA - Scuola di Management Agroalimentare", la prima scuola di management dedicata al food in Italia**

I contenuti presenti all'interno di questo Bando sono da considerarsi aggiornati alla data di stampa e hanno un valore non vincolante circa le caratteristiche del percorso formativo, che potrebbe subire variazioni. A tal fine, si prega di visionare i contenuti costantemente aggiornati e disponibili sul sito www.scuolacsqa.it che rappresenta l'unico riferimento valido.

CSQA - SCUOLA DI MANAGEMENT AGROALIMENTARE

Scuola di Management Srl
Sede Legale : Piazzale della Resistenza, 3 - 50018 Scandicci (FI)
E-Mail: info@scuolacsqa.it - Web: <https://www.scuolacsqa.it>
P.I./C.F. 14345891007 - N.ro REA: FI/654870

Per Informazioni

055 3985109