

VIII EDIZIONE
MASTER IN
INTERNATIONAL MANAGEMENT
STRATEGIE, SHIPPING E LOGISTICA PER I MERCATI ESTERI
(FEBBRAIO – LUGLIO 2016)

PROGRAMMA

LECTIO MAGISTRALIS DAL 2010

LORENZO BINI SMAGHI, Economista, visiting scholar ad Harvard e Presidente Snam Rete Gas
GIUSEPPE BOCCUZZI, Direttore Generale Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi
INNOCENZO CIPOLLETTA, Presidente AIFI
ADRIANO GIANNOLA, Presidente SVIMEZ, Ordinario Economia Bancaria, Università Federico II
GIOVANNI GORNO TEMPINI Amministratore Delegato Cassa Depositi e Prestiti
FABIO PANETTA, Membro del Direttorio e Vice Direttore Generale della Banca d'Italia
IGNAZIO ROCCO DI TORREPADULA, Senior Partner & Managing Director, The BCG
SALVATORE ROSSI, Direttore Generale Banca d'Italia
CARLO TRESOLDI, Presidente SIA
UGO SALERNO, Amministratore Delegato RINA S.p.A.

I. Analisi dei mercati esteri (50 ore)

Obiettivo del modulo è di fornire ai partecipanti al Master le conoscenze fondamentali sul tema delle strategie internazionali delle imprese nonché di presentare e applicare gli strumenti di base per la valutazione di attrattività dei mercati esteri. Nel corso del modulo, arricchito da casi aziendali e testimonianze di imprenditori e di manager, inoltre si approfondiranno le opzioni strategiche di ingresso di cui l'impresa dispone una volta stabilito il mercato-target, con un particolare focus sulle modalità di esportazione delle piccole e medie imprese e sull'impiego di meccanismi collaborativi. Saranno discussi i modelli di analisi da applicare per la segmentazione dei mercati internazionali e illustrate le strategie di marketing adoperate dalle imprese nel rispondere alle sfide dell'economia della globalità con l'obiettivo di identificare un equilibrio dinamico fra la necessità di standardizzazione e le esigenze di adattamento. Sarà dedicato inoltre uno spazio di approfondimento all'impatto delle diversità culturali sulla gestione di relazioni con partner internazionali.

Docenti

Gianpaolo	Bruno	<i>Direttore Pianif. strategica, studi e rete estera Resp. a.i. Servizi Inform. ITA</i>
Roberta	Collacciani	<i>Senior Legal, Divisione Consulenza Legale, SACE S.p.A.</i>
Manolo	Corretto	<i>Vice Responsabile, Divisione Consulenza Legale, SACE S.p.A.</i>
Bice	Della Piana	<i>Ricercatore di Economia e gestione delle imprese Univ. di Salerno</i>
Amedeo	De Palma	<i>Sales Director, Azienda Agricola Fonzone Caccese</i>
Mariano	Di Biagio	<i>Head of SME business, Credit Risk Division, SACE S.p.A.</i>
Carlo	Guarinoni	<i>Senior Economist, Technical training, SACE S.p.A.</i>
Francesco	Izzo	<i>Ordinario di strategia d'impresa Seconda Università di Napoli</i>
Francesco	Langella	<i>Responsabile Logistica Integrata, KIMBO</i>
Barbara	Masiello	<i>Ricercatore di Eco .e gest. delle imprese Seconda Univ. di Napoli</i>

Antonio	Massoli Taddei	<i>Head of Technical Training, SACE S.p.A.</i>
Andrea	Mattioli	<i>Head of Large Business Italia, Credit Risk Division, SACE S.p.A.</i>
Filippo	Morese	<i>Referente SIMEST per la Campania</i>
Giovanni	Salinaro	<i>Country Risk Analyst, SACE S.p.A.</i>
Domenico	Scalera	<i>Ordinario di Scienze statistiche e attuariali, Università del Sannio</i>
Massimo	Schirò	<i>Litigation and Contract Consultancy Director, SACE S.p.A.</i>

Argomenti trattati

- Introduzione alle strategie per i mercati internazionali
- Strumenti per la valutazione di attrattività dei mercati
- Mercati internazionali e criteri di segmentazione
- La catena internazionale del valore
- Strategie di ingresso nei mercati internazionali
- Strategie di esportazione
- Principi di cross – cultural management
- Il marketing internazionale dell'impresa: il prodotto, la marca e la comunicazione
- Implementare una strategia internazionale
- Il business plan
- Global value chain
- Le sfide internazionali per le imprese
- L'analisi della controparte privata estera
- Il recupero dei crediti insoluti e contrattualistica
- Politiche e tecniche di import-export

II. Trasporti e logistica (100 ore)

Il modulo consente di analizzare le caratteristiche e le problematiche della logistica e del trasporto delle merci, con particolare attenzione al trasporto marittimo, analizzando nel dettaglio sia la loro evoluzione nel tempo, sia il ruolo che il trasporto ha nelle diverse fasi del processo produttivo, distributivo e post-vendita. Verrà analizzato il mercato del trasporto italiano ma anche europeo e mondiale, con particolare attenzione alle tre modalità di trasporto principali (stradale, ferroviario e marittimo). Verranno descritti i principali strumenti quantitativi per la progettazione e la pianificazione dei sistemi logistici e di trasporto merci, con un focus dettagliato anche sull'analisi dei terminal contenitori portuali e interportuali. e in generale su tutti i principali sistemi di piattaforme logistiche per lo stoccaggio delle merci e il loro successivo trasporto. Inoltre, saranno esaminate le possibili strategie delle imprese armatoriali e la Supply Chain di alcune realtà aziendali, focalizzando l'attenzione sul processo di approvvigionamento dei materiali, di produzione e, infine, di distribuzione.

Docenti

Mauro	Caputo	<i>Ordinario di Economia ed Organizzazione Aziendale, Univ. di Salerno</i>
Armando	Carteni	<i>Ricercatore di Trasporti, Università Federico II</i>
Umberto	D'Amato	<i>Amministratore Delegato e Direttore Tecnico della flotta, Perseveranza SpA</i>
Marino	De Luca	<i>Ordinario di Università di Napoli Federico II</i>
Stefano	De Luca	<i>Associato di Ingegneria dei Trasporti, Università di Salerno</i>
Nadia	Di Paola	<i>Università Federico II</i>
Vittorio	Marzano	<i>Ricercatore di Trasporti, Università Federico II</i>
Massimiliano	Riccardi	<i>Marketing and Sales Director, SCT srl</i>
Massimiliano	Schiraldi	<i>Professore Aggregato in Impianti Industriali, Università Tor Vergata</i>

Argomenti trattati

- Che cosa è un sistema di trasporto
- La logistica ed il trasporto delle merci
- Terminal contenitori: modelli di business e metodi quantitativi per l'analisi, la progettazione e la valutazione di interventi sui terminali intermodali di trasporto (porti ed interporti)
- La catena del trasporto intermodale ferro –mare
- Il trasporto ferroviario delle merci: aspetti introduttivi
- La riforma della portualità italiana
- Warehousing & Supply Chain Management
- Il caso della Salerno Container Terminal
- La logistica nell'economia delle aziende
- La nave: caratteristiche e tipologie

III. Analisi di bilancio e fiscalità (50 ore)

Il modulo si propone di analizzare gli effetti che sulla disciplina contabile e sulle regole di determinazione del reddito d'impresa sono stati prodotti dai cambiamenti intervenuti negli ultimi anni nella legislazione fiscale e societaria. Saranno esaminate le implicazioni economiche e finanziarie delle scelte amatoriali e sarà effettuata un'analisi della redditività delle compagnie di navigazione.

Docenti

Fabio	Carlini	<i>Partner, BDO</i>
Roberto	Coccia	<i>Associato partner, Studio Coccia e Associati</i>
Alessandra	Colpo	<i>Senior Manager, PricewaterhouseCoopers</i>
Anna	Filosa	<i>Senior Manager, PricewaterhouseCoopers</i>
Antonio	Iaccarino	<i>Direzione Corporate, Banco Popolare</i>
Fabrizio	Mellucci	<i>Studio Coccia e Associati</i>
Pierpaolo	Mosca	<i>Senior Manager, PricewaterhouseCoopers</i>
Michele	Pizzo	<i>Ordinario di Economia Aziendale, Seconda Università di Napoli</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Univ. della Calabria</i>
Silvia	Tommaso	<i>Ricercatore Ec. e Gestione delle Amministrazioni, Università della Calabria</i>
Marco	Vairo	<i>Studio Coccia e Associati</i>

Argomenti trattati

- Il bilancio: struttura e soggetti interessati La scelta delle fonti di finanziamento
- Gli indici finanziari: analisi delle fonti e degli impieghi e l'effetto leva finanziaria
- Riclassificazione dello Stato Patrimoniale e calcolo degli indici finanziari.
- Riclassificazione del Conto Economico: gli indici di natura economica
- Profili fiscali dei bilanci armatoriali
- L'attività di revisione contabile: le procedure e gli obiettivi
- La revisione dei bilanci armatoriali

IV. Shipping Finance & Ship Insurance (30 ore)

Nell'ambito del modulo saranno esaminati i flussi finanziari e i fattori di rischio nelle diverse tipologie contrattuali di impiego della nave, saranno esaminate le forme tecniche di finanziamento, la gestione dei rischi nello shipping, gli strumenti derivati e il private equity. Il modulo si propone di fornire gli strumenti idonei a comprendere l'assicurazione marittima riguardata i beni destinati all'esercizio della navigazione o le responsabilità nel caso di infausti eventi; pertanto, nell'ambito del modulo, oltre ad esaminare la disciplina del contratto, saranno analizzati i principali elementi di tecnica assicurativa.

Docenti

Vittorio	Bisogno	<i>Divisione Chartering Perseveranza S.p.A., ex Allievo</i>
Arturo	Capasso	<i>Ordinario di Corporate Governance e Finanza Aziendale, Univ. del Sannio</i>
Gianpaolo	Crenca	<i>Presidente Attuari Italia</i>
Angelo	D'Amato	<i>Chief Financial Officer, Perseveranza S.p.A</i>
Raffaello	Esposito	<i>CR Marine e Aviation</i>
Filippo	Fabbi	<i>Deputy Manger Insurance, PL Ferrari</i>
Antonella	Malinconico	<i>Associato di Economia degli Intermediari Finanziari, Università del Sannio</i>
Andrea	Poliseno	<i>Insurance Broker, Poliass Marine & General</i>
Marco	Poliseno	<i>Director - Marine Division, Poliass Marine & General</i>
Alfonso	Santangelo	<i>Agente Fondiaria - SAI</i>
Fabrizio	Vettosi	<i>Direttore Generale, Venice Shipping and Logistic SpA</i>

Argomenti trattati

- La gestione dei rischi nel settore dello shipping
- Il quadro normativo in tema di Assicurazioni Trasporti
- Le tecniche di finanziamento per lo shipping
- La valutazione di un'azienda di shipping: specificità operative nell'approccio valutativo
- I prodotti derivati

V. Diritto internazionale e legge 231 (40 ore)

Il modulo consente di acquisire una preparazione generale sui profili più salienti della navigazione marittima, e verte sulle diverse tematiche come: le fonti del diritto della navigazione, il lavoro portuale, i servizi portuali, la proprietà della nave e i modi di acquisto della stessa, i contratti di utilizzazione della nave e il regime di responsabilità, i titoli rappresentativi delle merci trasportate.

Docenti

Diego	Cordua	<i>Avvocato, Gruppo Imperiali</i>
Guido	Greco	<i>Avvocato, Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Riccardo	Imperiali	<i>Avvocato, Partner Gruppo Imperiali</i>
Anna	Irace	<i>Gruppo Imperiali</i>
Antonio	Landolfi	<i>Avvocato, Associato Landolfi Studio Legale</i>
Alfonso	Magliulo	<i>Avvocato, Partner Studio Legale Castaldo Magliulo & Associati</i>
Alessandro	Malangone	<i>Avvocato, Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Gennaro	Mazzuoccolo	<i>Avvocato, Partner Norton Rose Fulbright Studio Legale</i>
Carlo	Morace	<i>Avvocato, Partner Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Marco	Morace	<i>Avvocato, Partner Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Vittorio	Porzio	<i>Avv., Partner Studi Legali Consociati Porzio, Bove e Associati - D'Aniello</i>
Luca	Romano	<i>Avvocato, Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Victor	Sotunde	<i>Solicitor, Studio Legale Castaldo Magliulo & Associati</i>
Sandro	Vacca	<i>Avvocato, Gruppo Imperiali</i>

Argomenti trattati

- Diritto internazionale privato e di contrattualistica internazionale
- Il regime amministrativo della nave
- Requisiti di Nazionalità
- Iscrizione nelle matricole e cancellazione

- Registri di Classificazione: funzioni e certificazioni.
- La proprietà e pubblicità
- La comproprietà navale ed i modi di acquisto della stessa
- La costruzione della nave e natura del contratto secondo la legge italiana
- Garanzie fornite dal cantiere sia per tutelare il committente e per favorire il finanziamento dell'opera
- I contratti di costruzione secondo la legge inglese e strumenti finanziari ad essi collegati
- Compravendita di navi secondo la legge italiana, gli standard forms più utilizzati nella prassi internazionale generalmente disciplinati dalla legge inglese

VI. Business English – IELTS (90 ore)

Obiettivo del modulo è quello di preparare gli studenti al linguaggio utilizzato nel settore armatoriale e di consentire di sviluppare l'inglese parlato e scritto in un ambiente di lavoro internazionale con particolare riguardo alla corrispondenza con l'estero.

Docenti

Alex	Kirichenko	<i>Docente di lingua inglese, Università L'Orientale</i>
Livio	Malocco	<i>Docente di lingua inglese, Univ. Suor Orsola benincasa</i>

VII. Business Ethics (40 ore)

Il modulo, in linea con i principi statutari dell'IPE, si concentra sull'importanza della persona. L'etica è quell'insieme di comportamenti, abitudini e valori che caratterizzano l'attività professionale di ogni individuo e devono assumere un tratto positivo orientando al rispetto della persona, all'acquisizione di professionalità, all'idea del lavoro come servizio alla comunità. Il modulo si concentra sulla definizione del concetto di etica, relazione tra etica ed economia e sul valore della persona, attraverso esempi, esercitazioni e simulazioni di gruppo.

Docenti

Andrea	Iovene	<i>Resp. Ufficio Studi & Job Placement I.P.E.</i>
Manuela	Palmieri	<i>Manager didattico Master - Ufficio Studi I.P.E.</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Uni. della Calabria</i>
Victor	Tambone	<i>Associato di Psicologia e Antropologia Università Campus Biomedico di Roma</i>
Gaetano	Vecchione	<i>Ufficio Studi I.P.E. - Docente di Economia, Università Federico II, Napoli</i>

Argomenti trattati

- Valore del lavoro
- Mercati e società giusta
- Utilitarismo, liberalismo e bene comune
- Principi di filosofia morale

VIII. Job Placement & Soft Skills (50 ore)

Il modulo mira a fornire una serie di skill molto utili e ricercati nel mondo del lavoro, ma che spesso sono carenti nella formazione del neo-laureato. In primo luogo molta attenzione è dedicata all'Assessment per i colloqui di lavoro, in particolare: come presentarsi, colloqui motivazionali, come scrivere un cv, come usare i social network professionali (Linked-IN), uso delle e-mail, ecc. Periodicamente vengono svolte delle esercitazioni per la discussione di case interview, tipologia di colloquio utilizzato dalle principali società di consulenza. Durante il modulo sono previste presentazioni istituzionali da parte dei responsabili di selezione di aziende, banche e istituzioni.

Mathilde	B. Durand	<i>Talent Recruiting Director Supply & Sub Contractor Planning, L'Oreal</i>
Camilla	Cantoro	<i>HR Generalist & Talent Acquisition. Fincantieri</i>
Luigi	Consiglio	<i>Presidente GEA – Consulenti di direzione</i>
Massimiliano	Foà	<i>Attore, regista, coach</i>
Andrea	Iovene	<i>Resp. Ufficio Studi & Job Placement I.P.E.</i>
Linda	Langella	<i>HR Leadership Development, Unilever</i>
Marco	Natale	<i>Ufficio Studi & Job Placement I.P.E.</i>
Manuela	Palmieri	<i>Manager didattico Master Ufficio Studi I.P.E.</i>
Sergio	Tucciarone	<i>Category Finance Manager at Procter & Gamble</i>

Argomenti trattati

- Introduzione al mondo del lavoro
- Simulazione colloqui di lavoro: colloqui motivazionali, di gruppo e viaSkype
- Team working, leadership e comunicazione
- Public speaking
- Business game e Case competition
- Contratti aziendali
- Excel avanzato
- Dress Code
- Business etiquette
- Come scrivere un curriculum vitae e una cover letter
- Autopresentazione
- Preparazione e simulazione test: logico-matematico, logica-figurale e Situational Judgement test
- Case Interview: Guesstimate, Brainteasers e Business Case Interview
- Autovalutazione delle competenze
- Theatre Lab

IX. Project work (150 ore)

Il Project Work consiste nella stesura di un lavoro da parte degli allievi che hanno partecipato ai Master, su di un argomento a scelta dell'azienda partner. Obiettivo del Project Work è quello di stimolare i corsisti nella formazione di un lavoro di ricerca utile all'approfondimento di un argomento preventivamente individuato dall'azienda sulla base delle proprie necessità operative.gni Azienda partner propone un Project Work da affidare ad un gruppo di minimo tre massimo quattro allievi. A scadenza concordata ogni gruppo presenta il risultato del lavoro elaborato, alla presenza della direzione scientifica del Master e dei referenti dell'azienda partner che esprimono una valutazione per ogni singolo componente del gruppo. Tale valutazione influisce sulla votazione finale di ogni allievo.



“Strategie per il miglioramento dell’employer branding di d’Amico tramite il sito internet”

KIMBO

“Revisione mappature logistiche per il settore EXPORT”



“Lancio del marchio Pasta Pallante nel mercato inglese”

Rete del Mare *“Il progetto accoglienza: mare, terra e cielo”*

 **SACE** *“Analisi del settore off shore”*



“Il Caso di un Private Placement di un’azienda di Shipping Italiana sul Bond Market Istituzionale. L’attribuzione e la manutenzione del rating: Caso Moby”

TESTIMONIANZE

Ivo	Allegro	<i>Partner Iniziativa</i>
Marco	Andreassi	<i>Unit Head – Mediterranean Unit, A.T. Kearney Italia</i>
Stefano	Barrese	<i>Resp. Area Sales e Marketing Banca dei Territori -Gruppo Intesa Sanpaolo</i>
Renato	Bruno	<i>General Manager, Bruno Generators Srl</i>
Maurizio	Cappiello	<i>Direttore Generale, Axa Assicurazioni</i>
Antonio	Chiantera	<i>Financial Controller, Glencore Grain</i>
Margherita	Chiaromonte	<i>Responsabile Sviluppo Business Aviation, Gesac Spa</i>
Luigi	Consiglio	<i>Presidente, Gea</i>
Michele	Crudele	<i>Direttore del Collegio Universitario del Levante, Bari</i>
Domenico	De Crescenzo	<i>Presidente Consiglio Spedizionieri Doganali di Napoli.</i>
Armando	De Nigris	<i>Presidente, Acetifici Italiani Modena Srl</i>
Emilia	De Santis	<i>Terminal Manager & P.H., Gesac Spa</i>
Vittorio	Fico	<i>Supply Chain Manager, L’Oréal</i>
Gennaro	Fusco	<i>Presidente, Banca Popolare del Mediterraneo</i>
Francesco	Guido	<i>Direttore Generale, Banco di Napoli SpA</i>
Domenico	Lanzo	<i>Presidente, Net Com Group</i>
Andrea	Laurenza	<i>Managing Partner, Deloitte Digital Italia</i>
Ugo	Malasomma	<i>Presidente, Banca Promos SpA</i>
Amedeo	Manzo	<i>Presidente, Banca di Credito Cooperativo Napoli</i>
Andrea	Mastellone	<i>Presidente, Associazione Agenti Marittimi Napoli</i>
Umberto	Masucci	<i>Presidente Propeller Club</i>
Marco	Morganti	<i>Amministratore Delegato Banca Prossima S.p.A. - Gruppo Intesa Sanpaolo</i>
Gianmaria	Morra	<i>Head Export Sofarmamorra S.p.A.</i>
Michele	Pappalardo	<i>Presidente, Federazione Agenti Marittimi</i>
Emmanuela	Saggese	<i>Presidente AICEF</i>
Carlo	Santini	<i>Direttore della Scuola di Alta Formazione I.P.E.</i>
Marco	Simonetti	<i>Vice president Maritime Terminals Contship Italia</i>
Antonio	Tuccillo	<i>Presidente, ODCEC Napoli Nord</i>
Benedetta	Vitale	<i>Area Risk, Banca Popolare di Milano, ex Allieva MFA</i>
Alessandro	Vitiello	<i>Amministratore Delegato e Direttore Generale, BUNGE Italia Spa</i>
Marco	Zigon	<i>Presidente, Getra SpA</i>