

## **PROGRAMMA**

---

### **LECTIO MAGISTRALIS DAL 2010**

**LORENZO BINI SMAGHI**, Economista, visiting scholar ad Harvard e Presidente Snam Rete Gas  
**VINCENZO BOCCIA**, Presidente nazionale Confindustria  
**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 (35 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*

<b>Francesco</b>	<b>Izzo</b>	<i>Ordinario di strategia d'impresa, Univ. della Campania L. Vanvitelli</i>
<b>Barbara</b>	<b>Masiello</b>	<i>Ricercatrice di Ec. e gest. delle imprese, Univ. della Campania L. Vanvitelli</i>
<b>Antonio</b>	<b>Ricciardi</b>	<i>Ordinario di Economia Aziendale, Università della Calabria</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
- Politiche e tecniche di import-export

## II. Trasporti e logistica (75 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

<b>Mauro</b>	<b>Caputo</b>	<i>Ordinario di Economia ed Organizzazione Aziendale, Univ. di Salerno</i>
<b>Armando</b>	<b>Carteni</b>	<i>Ricercatore di Trasporti, Università di Napoli Federico II</i>
<b>Nicola</b>	<b>Coccia</b>	<i>Coccia e Associati</i>
<b>Umberto</b>	<b>D'Amato</b>	<i>A.D. e Direttore Tecnico della flotta, Perseveranza SpA</i>
<b>Giovangiuseppe</b>	<b>De Luca</b>	<i>Associate Director, Studio Tributario e Societario Deloitte</i>
<b>Giovanni</b>	<b>Cinque</b>	<i>Commercial and Operations Manager Synergas, Gruppo CA.FI.MA</i>
<b>Vittorio</b>	<b>Marzano</b>	<i>Ricercatore di Trasporti, Università di Napoli Federico II</i>
<b>Massimiliano</b>	<b>Schiraldi</b>	<i>Associato di Impianti Industriali Meccanici, Università Tor Vergata</i>
<b>Gianluca</b>	<b>Trappolini</b>	<i>Associated Tax Lawyer, Studio Tributario e Societario Deloitte</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
- Warehousing & Supply Chain Management
- La logistica nell'economia delle aziende
- Il settore armatoriale: caratteristiche e trend
- L'impresa di shipping: organizzazione e business models
- La riforma della portualità italiana
- La nave: caratteristiche e tipologie

### III. Analisi di bilancio e fiscalità (33 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

<b>Fabiana</b>	<b>Brandi</b>	<i>Manager, PwC</i>
<b>Roberto</b>	<b>Coccia</b>	<i>Partner, Studio Coccia e Associati</i>
<b>Gennaro</b>	<b>Gennarelli</b>	<i>Manager, PwC</i>
<b>Fabrizio</b>	<b>Mellucci</b>	<i>Studio Coccia e Associati</i>
<b>Antonio</b>	<b>Ricciardi</b>	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Univ. della Calabria</i>
<b>Silvia</b>	<b>Tommaso</b>	<i>Ricercatore Ec. e Gestione delle Amministrazioni, Università della Calabria</i>
<b>Marco</b>	<b>Vairo</b>	<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 (18 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 riguarda 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

<b>Arturo</b>	<b>Capasso</b>	<i>Ordinario di Corporate Governance e Finanza Aziendale, Univ. del Sannio</i>
<b>Angelo</b>	<b>D'Amato</b>	<i>Chief Financial Officer, Perseveranza S.p.A</i>
<b>Raffaello</b>	<b>Esposito</b>	<i>CR Marine e Aviation</i>
<b>Antonio</b>	<b>Iaccarino</b>	<i>Banco BPM, Direzione Corporate - ristrutturazione settore navale</i>
<b>F. Saverio</b>	<b>Poliseno</b>	<i>Director - Marine Division, Poliass Marine &amp; General</i>
<b>Marco</b>	<b>Poliseno</b>	<i>Insurance Broker, Poliass Marine &amp; General</i>
<b>Fabrizio</b>	<b>Vettosi</b>	<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

### V. Diritto internazionale e legge 231 (9 ore)

Il modulo approfondisce il tema della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche introdotta per la prima volta nel sistema giuridico nazionale dal decreto legislativo 231/2001. Si analizza inoltre sistema normativo nazionale anticorruzione e gli strumenti operativi.

#### Docenti

<b>Diego</b>	<b>Cordua</b>	<i>Avvocato, Gruppo Imperiali</i>
<b>Riccardo</b>	<b>Imperiali</b>	<i>Avvocato, Partner Gruppo Imperiali</i>
<b>Anna</b>	<b>Irace</b>	<i>Gruppo Imperiali</i>

#### Argomenti trattati

- Elementi di diritto internazionale privato e di contrattualistica internazionale
- Il d.lgs. 231/2001: la responsabilità amministrativa degli enti, ambiti di applicazione
- Il d.lgs. 231/2001: le sanzioni, l'organismo di vigilanza ed il sistema disciplinare
- Legge 190/2012: strumenti operativi anticorruzione

### VI. Business English – IELTS (66 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

<b>Alex</b>	<b>Kirichenko</b>	<i>Docente madrelingua di Inglese</i>
<b>Livio</b>	<b>Malocco</b>	<i>Learning &amp; Development Specialist, Docente Univ. Suor Orsola Benincasa</i>

### VII. Business Ethics (18 ore)

Il modulo, in linea con i principi statuari 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

<b>Enzo</b>	<b>Arborea</b>	<i>Docente di Teologia Fondamentale, Pontificia Università della Santa Croce</i>
<b>Alberto</b>	<b>Faccini</b>	<i>Docente, formatore e Direttore Residenza Universitaria Monterone</i>
<b>Antonio</b>	<b>Ricciardi</b>	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Univ. della Calabria</i>
<b>Gaetano</b>	<b>Vecchione</b>	<i>Ricercatore di Ec. Politica, Univ. Federico II, Collaboratore Ufficio Studi I.P.E.</i>

#### Argomenti trattati

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

### VIII. Job Placement & Soft Skills (60 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.

#### Docenti

<b>Lorenzo</b>	<b>Burdo</b>	<i>Direttore I.P.E.</i>
<b>Camilla</b>	<b>Cantoro</b>	<i>HR Generalist &amp; Talent Acquisition. Fincantieri</i>
<b>Alberto</b>	<b>Ciarcia</b>	<i>Senior Account Manager, MasterCard</i>
<b>Luigi</b>	<b>Consiglio</b>	<i>Presidente GEA – Consulenti di direzione</i>
<b>Vittorio</b>	<b>Fico</b>	<i>Supply Chain Manager, L'Oréal</i>
<b>Massimiliano</b>	<b>Foà</b>	<i>Attore, Regista, Coach</i>
<b>Andrea</b>	<b>Iovene</b>	<i>Resp.Ufficio Studi &amp; Job Placement I.P.E.</i>
<b>Linda</b>	<b>Langella</b>	<i>HR Leadership Development, Unilever</i>
<b>Marco</b>	<b>Natale</b>	<i>Ufficio Studi, I.P.E.</i>
<b>Manuela</b>	<b>Palmieri</b>	<i>Manager didattico Master Ufficio Studi I.P.E.</i>
<b>Giacomo</b>	<b>Pesce</b>	<i>Recruiting and Employer Branding Manager, L'Oréal</i>
<b>Ilaria</b>	<b>Sorrentino</b>	<i>HR Manager, Camomilla</i>
<b>Sergio</b>	<b>Tucciarone</b>	<i>Category Finance Manager, Procter &amp; 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.

### TESTIMONIANZE (30 ORE)

<b>Marcello</b>	<b>Bevilacqua</b>	<i>Senior HR Specialist, So.Farma.Morra</i>
<b>Stefania</b>	<b>Brancaccio</b>	<i>Vice-Presidente Coelmo SpA</i>
<b>Silvio</b>	<b>Cassella</b>	<i>Senior HR Specialist, So.Farma.Morra</i>
<b>Raffaele</b>	<b>Cercola</b>	<i>Ordinario di Economia Università della Campania Luigi Vanvitelli</i>
<b>Francesco</b>	<b>E. Corcione</b>	<i>Amministratore Delegato IDIR</i>
<b>Mathilde</b>	<b>Durand</b>	<i>HR, L'Oreal</i>
<b>Carmin</b>	<b>Evangelista</b>	<i>AD, AZ Holding</i>
<b>Valerio</b>	<b>Fabri</b>	<i>HR Department, d'amico Società di Navigazione</i>
<b>Carmin</b>	<b>Festa</b>	<i>Giornalista, Corriere del Mezzogiorno</i>
<b>Daniele</b>	<b>Franco</b>	<i>Ragioniere Generale dello Stato</i>
<b>Dalila</b>	<b>Giugliano</b>	<i>Area Marketing, Diffusione Orologi</i>
<b>Giovanni</b>	<b>Lombardi</b>	<i>CEO Tecno srl</i>
<b>Laura</b>	<b>Longhi</b>	<i>HR, Senior Manager, EY</i>
<b>Valentina</b>	<b>Miccio</b>	<i>Customer care e Supply Chain Manager, HR e Financial Manager</i>
<b>Amedeo</b>	<b>Manzo</b>	<i>Presidente, Banca di Credito Cooperativo Napoli</i>
<b>Luca</b>	<b>Marciani</b>	<i>CEO Assistant &amp; Corporate Commercial Dept., Grimaldi Group</i>
<b>Pietro</b>	<b>Mastroberardino</b>	<i>Presidente, Mastroberardino</i>
<b>Umberto</b>	<b>Masucci</b>	<i>Presidente, Propeller Club</i>
<b>Marco</b>	<b>Mensitieri</b>	<i>Sales Director, Icimen Due</i>
<b>Michele</b>	<b>Pappalardo</b>	<i>Presidente Federagenti</i>
<b>Carmin</b>	<b>Perone Pacifico</b>	<i>HR, Senior Manager, EY</i>
<b>Manuela</b>	<b>Piancastelli</b>	<i>Cantine "Terre del Principe"</i>
<b>Giuseppe</b>	<b>Piscitelli</b>	<i>Tax Specialist presso KPMG</i>
<b>Marco</b>	<b>Regoli</b>	<i>Recruiting Manager, Deloitte</i>
<b>Fabio</b>	<b>Sabbatino</b>	<i>Senior HR Specialist, So.Farma.Morra</i>
<b>Carlo</b>	<b>Santini</b>	<i>Direttore della Scuola di Alta Formazione I.P.E.</i>
<b>Adolfo</b>	<b>Scuotto</b>	<i>Direttore Marketing tenuta Scuotto</i>
<b>Ilaria</b>	<b>Sorrentino</b>	<i>HR manager, Camomilla Italia</i>
<b>Monica</b>	<b>Spedalieri</b>	<i>Area Marketing, Diffusione Orologi</i>
<b>Dario</b>	<b>Testa</b>	<i>Chief Financial Officer, Silgan White Cap - Italia</i>
<b>Fabrizio</b>	<b>Vettosi</b>	<i>Managing Director Investment &amp; Advisory, Venice Shipping &amp; Logistics</i>
<b>Nataliya</b>	<b>Yeryomina</b>	<i>Export Office, Pastificio Pallante</i>
<b>Anna</b>	<b>Zattoni</b>	<i>Direttore Generale di Valore D</i>