

# Export Business School



La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in  
 **UniCredit**

...in cima alla  
“scaletta”  
delle priorità  
anche la formazione  
specialistica  
della cosiddetta  
“Expo Generation”

*(Dal documento relativo alle proposte di Confindustria in vista dell'Expo  
2015 - Milano 7 aprile 2010)*

## L'Export Business School

**nasce** per rafforzare la competitività delle imprese permettendo l'accesso a mercati internazionali in un'ottica di sviluppo attraverso l'attivazione di interventi formativi, di aggiornamento professionale ed opportunità di networking

**si sviluppa** in una serie di incontri che sono riferiti all'intera catena logistica del commercio estero e sono personalizzati a seconda del territorio e dei settori commerciali di riferimento

**si rivolge** a clienti imprese e dipendenti del Gruppo che saranno in grado di muoversi con professionalità nella complessa rete del commercio internazionale e che vorranno sviluppare le loro capacità sia da un punto di vista strategico sia operativo.

**Si inserisce** in un progetto nel quale UniCredit è impegnata concretamente sul territorio italiano di educazione bancaria e finanziaria per supportare la crescita consapevole dei cittadini, delle imprese e delle comunità locali

## I Pilastri

L'Export Business School costituisce un prodotto innovativo progettato da LLC e riconosciuto a livello internazionale come leva strategica per la Sostenibilità, ed è stata pubblicata sul sito americano della Clinton Foundation.

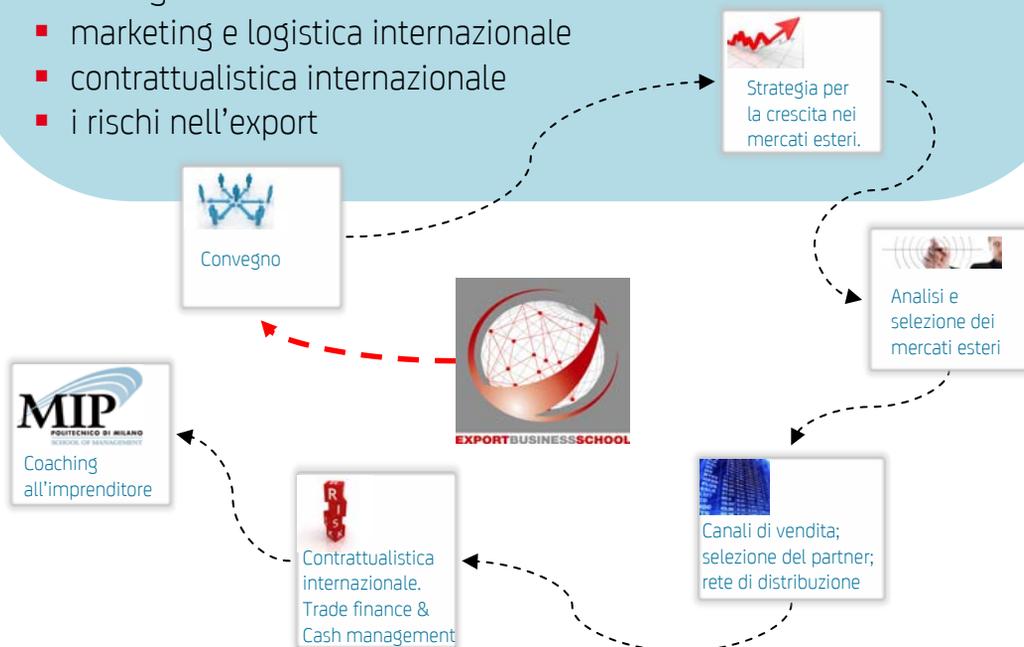
Nel 2011 si è tenuto in svariate località del territorio italiano (Roma, Napoli, Catania, Vicenza, Bologna ecc.) erogando in tutto 12.032 ore di formazione.

Il programma EBS è rivolto principalmente alle PMI per lo sviluppo, in Italia e all'estero, di competenze distintive per supportare l'accrescimento di un'economia e di una competitività internazionale, preparando le imprese e i Territori all'esportazione.

In collaborazione con MIP - Politecnico di Milano, le Università locali e le competenze eccellenti del territorio, il progetto coinvolge, oltre alle aziende clienti partecipanti, anche dipendenti del Gruppo e controparti istituzionali.

L'articolazione-tipo di ognuno degli eventi EBS è stata incentrata su:

- strategia aziendale vs internazionalizzazione
- marketing e logistica internazionale
- contrattualistica internazionale
- i rischi nell'export



## Obiettivi formativi

- *Fornire agli imprenditori le **competenze** concrete per approcciare il **mercato internazionale** attraverso interventi formativi di **aggiornamento professionale** ed **opportunità di networking**.*
- *Offrire ai colleghi del Gruppo una **formazione strutturata** e mirata per **accompagnare** le imprese clienti verso l'**internazionalizzazione**.*

## Format

- *Il percorso formativo è incentrato su 5 macroaree (Strategia, Marketing, Logistica, Contrattualistica, Rischi) finalizzate alla definizione di piani di internazionalizzazione da concretizzarsi attraverso un business plan da sviluppare nell'ultima giornata di coaching con i professionisti del MIP – Politecnico di Milano.*
- *Il format del percorso formativo si articola sui seguenti cluster così definiti:*
  - ***Strategia per la crescita nei mercati esteri:** a partire dai drivers e le difficoltà nell'espansione internazionale agli strumenti per superare il problema delle dimensioni di impresa attraverso "le reti d'impresa."*
  - ***Studio di piano marketing:** a partire dalle scelte dei mercati target a come definire il potenziale di un mercato emergente e le relative difficoltà di posizionamento.*
  - ***Logistica di un processo di internazionalizzazione commerciale:** a partire dalle problematiche per le PMI nei mercati internazionali nei rapporti tra industria e distribuzione fino a definire i criteri di selezione dei partner commerciali e la progettazione della rete distributiva.*
  - ***Contrattualistica:** a partire dalle informazioni pre-contrattuali e trattative fino al closing. Focus sulla prevedibilità dei problemi in sede di elaborazione del contratto e sulla rottura delle trattative.*
  - ***I Rischi dell'Export:** il corretto utilizzo degli strumenti di Cash Management e Trade Finance per una efficace copertura dei rischi, paese, finanziari e di controparte.*

## Strutturazione del percorso

Convegno

Apertura

Strategia per la crescita nei mercati esteri.  
Le reti d'impresa

Prima  
Giornata

L'analisi e la selezione dei mercati internazionali

Seconda  
Giornata

Il processo di internazionalizzazione commerciale

Terza  
Giornata

La contrattualistica e la gestione dei rischi

Quarta  
Giornata

Coaching e business case

Quinta  
Giornata

## Partners



LLC  
Lifelong Learning  
Center

Lifelong Learning Center è il centro di competenza della formazione tecnica, sia di base che specialistica, obbligatoria, linguistica e comportamentale di UniCredit. LLC è motore dell'innovazione attraverso l'adozione di metodologie didattiche all'avanguardia e alla costante ridefinizione dei bisogni formativi ai fini della valorizzazione della crescita professionale dei dipendenti, dei clienti e degli azionisti. Inoltre costituisce un fattore distintivo nel settore finanziario a supporto di uno sviluppo sostenibile.



MIP  
Politecnico di  
Milano

MIP - fondata nel 1979 - è oggi conosciuta come una delle più prestigiose scuole post laurea rivolta al business e alla Pubblica Amministrazione.

Il MIP si è evoluto negli anni fino a diventare un consorzio attivo che collabora con diverse realtà dell'economia nazionale e internazionale per l'evoluzione, l'innovazione e la crescita del sistema del global business. Tutto ciò ha portato MIP ad un graduale successo, ora più che consolidato, e ad avere un network di relazioni in campo universitario e industriale che permettono tutt'oggi di facilitare i processi di innovazione nelle realtà orientate all'internazionalizzazione



## Territorial Relations Responsabili di Territorio

Territorial Relations - è il Dipartimento responsabile di supportare il posizionamento di UniCredit in Italia come Banca vicina ai territori in cui opera, attraverso il coordinamento delle attività dei Consigli di Territorio: oltre 300 protagonisti delle principali realtà economiche, culturali e sociali delle relative aree geografiche di riferimento (Nord Ovest, Lombardia, Nord Est, Centro Nord, Centro, Sud e Sicilia). Al suo interno, la struttura Development Programs è dedicata, in particolare, alla promozione e alla realizzazione di iniziative e progetti elaborati dai Consigli di Territorio su temi attinenti alla dimensione imprenditoriale, sociale e ambientale, con l'intento di rilanciare i processi produttivi e la crescita, coniugando coesione sociale e competitività.



## GTB Global Transaction Banking

GTB - Global Transaction Banking è la struttura di business di UniCredit che offre prodotti e servizi di Cash Management, Trade Finance, Supply Chain Management, Structured Trade, Export Finance e di Banca Depositaria in Europa centro-orientale.

GTB è in grado di fornire prodotti e servizi bancari per i mercati sia domestici sia internazionali, grazie a oltre 2.000 specialisti dedicati in tutti i Paesi in cui il Gruppo opera.

In Europa occidentale e centro-orientale GTB supporta le imprese nelle proprie attività commerciali internazionali che possono beneficiare di una rete di circa 9.600 filiali e più di 4.000 banche corrispondenti con una copertura di 200 Paesi in tutto il mondo.



## CBBM Cross Border Business Management

CBBM Cross Border Business Management - in collaborazione con le Banche e le filiali estere di UniCredit ha l'obiettivo di supportare la Rete italiana Corporate e F&SME che si trova quotidianamente a interfacciare le esigenze della clientela che opera nei mercati internazionali.



# Export Business School



La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.

