

EXECUTIVE MASTER IN WINE EXPORT MANAGEMENT

COSTRUIRE COMPETENZE PER
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE
4° EDIZIONE

San Michele all'Adige (Tn)

28 gennaio 2016 – 11 giugno 2016 –
Formula week end (venerdì & sabato)

L'ESECUTIVE MASTER 2016 (4° EDIZIONE WEM)

Che l'internazionalizzazione dei mercati sia il nostro futuro, non solo per il mondo del vino, ma per l'agroalimentare in genere, ci è stato definitivamente dimostrato dal grande successo di EXPO Milano 2015. L'Italia, infatti, deve uscire dal guscio di una visione miope e dall'improvvisazione e sapersi confrontare con i mercati mondiali con competenza e convinzione. Le diversificazioni sono moltissime, le esigenze molto variabili da Paese a Paese, molta strada deve essere ancora fatta, ma non è mai troppo tardi per iniziare.

L'EM propone lezioni di approfondimento e testimonianze di protagonisti del settore, ma soprattutto numerose esercitazioni, e attività di simulazione guidata in modo da fornire al partecipante sia solidi fondamenti teorici sia esempi pratici, che saranno da guida a svolgere il proprio ruolo in mercati internazionali con contesti caratterizzati da competizione e nuovi paradigmi.

Fin dalla sua prima progettazione il corso, ora Executive Master, in Wine Export ha dovuto fare i conti con questa possibile ambiguità: **Export Management o Export Manager?**

Cos'è l'EXPORT MANAGEMENT? L'export management si riferisce ad un complesso di conoscenze/competenze relative al tema dell'internazionalizzazione delle imprese. L'export, infatti, è solo l'attività terminale di un processo di azioni che devono portare l'azienda pronta e adeguata ai mercati internazionali. Un processo che parte dalla produzione per arrivare agli scaffali di distributori o di ristoranti internazionali. Un processo che deve pertanto consentire all'azienda di valutare la propria "internazionalità" in tutte le sue diverse

fasi: analisi e costruzione di una identità produttiva riconoscibile sui mercati esteri; redazione di materiali di divulgazione e comunicazione coerenti per attività di internazionalizzazione; sviluppo di capacità di analisi dei mercati internazionali sia in termini di evoluzione dei consumi che di trend di vendite; approfondimento dei nuovi modelli di comunicazione a partire dal web e dai social media; approfondimento degli strumenti a disposizione delle imprese per l'incontro tra domanda e offerta (analisi fiere settore, workshop b to b, incoming, ecc.).

Si tratta pertanto di un'attività formativa indispensabile per creare risorse umane non solo competenti nelle specifiche azioni di export ma di professionisti in grado di supportare le aziende del vino nel complesso processo di internazionalizzazione.

L'Executive Master WEM, pertanto, ha come obiettivo primario quello di fornire queste competenze gestionali che sono indispensabili per l'Export manager, ma che ancora di più sono "vitali" per tutte le aziende che vogliono affacciarsi ai mercati internazionali o potenziarne la loro presenza. I tempi sono maturi, l'export sarà il futuro delle aziende vitivinicole ed agroalimentari in genere. Non sarà la dimensione aziendale o la presenza di figure professionali che si occupano esclusivamente di export a fare la differenza. Saranno le competenze diffuse, la voglia di giocare il proprio futuro, la fiducia nelle proprie forze e nella qualità dei propri prodotti. Nessuno potrà esimersi da questo "confronto" internazionale, ma nessuno potrà sottovalutare l'impegno necessario.

Ecco motivata la necessità di occasioni di formazione serie e pensate appositamente per venire incontro a queste esigenze. WEM@FEM lo è!

CHI È L'EXPORT MANAGER ?

L'export manager è una figura professionale che segue l'azienda nei mercati di destinazione, con il complessivo obiettivo di sviluppare il business estero. Pur avendo ampi margini di autonomia, all'interno del macro contesto delineato e ipotizzato dall'azienda l'export manager ha il compito di selezionare nuovi mercati da approcciare, predisporre strategie e politiche operative efficaci per il suo accesso, scegliere le migliori vie di distribuzione e monitorare l'andamento della

presenza dell'impresa sul mercato di destinazione.

I REQUISITI DI UN EXPORT MANAGER

Un bravo Export Manager deve conoscere una o più lingue, avere forti doti commerciali e di negoziazione, conoscere il web e le nuove strategie di comunicazione. Deve essere una persona intraprendente, capace di lavorare per obiettivi.

Non si tratta, infatti, solo di conoscere i mercati dei vari Paesi, le normative, i gusti dei consumatori, le modalità di comunicazione e promozione... Bisogna avere capacità di affrontare problemi imprevedibili in situazioni di conoscenze parziali o incerte. Sono le famose soft skill ad essere fondamentali: flessibilità/adattabilità, resistenza allo stress, capacità di pianificare ed organizzare, capacità comunicativa, problem solving, leadership... Sono solo alcune delle competenze che non si acquisiscono con poche ore di corso o seminari, ma che richiedono un reale impegno di riconversione del proprio approccio al lavoro.

OBIETTIVI DEL CORSO

L'Executive Master WEM ha come obiettivo primario quello di fornire le competenze gestionali che sono indispensabili per l'Export manager, ma che ancora di più sono "vitali" per tutte le aziende che vogliono affacciarsi ai mercati internazionali o potenziarne la loro presenza. I tempi sono maturi, l'export sarà il futuro delle aziende vitivinicole ed agroalimentari in genere. Non sarà la dimensione aziendale o la presenza di figure professionali che si occupano esclusivamente di export a fare la differenza. Saranno le competenze diffuse, la voglia di giocare il proprio futuro, la fiducia nelle proprie forze e nella qualità dei propri prodotti. Nessuno potrà esimersi da questo "confronto" internazionale, e nessuno potrà sottovalutare l'impegno necessario.

LA FORMULA EXECUTIVE

La formula Executive è stata concepita per conciliare lavoro e studio, grazie alla struttura modulare che comprende lezioni ed esercitazioni in aula il venerdì più il sabato, a settimane alterne, per complessivi 10 appuntamenti (140 ore totali).

L'EM avrà inizio con una giornata di apertura il giorno 28 gennaio 2016 e si articolerà con formula week – end dal giorno 29 gennaio 2016, al sabato 11 giugno 2016.

Al fine di ottenere il diploma di partecipazione all'Executive Master WEM4 è richiesta una frequenza minima del 70% delle lezioni.

SPORTELLO "COUNSELING"- STAGE INDIVIDUALI -

Durante il periodo dell'EM, è previsto uno sportello gratuito di "counseling" individuale per aiutare i partecipanti in attività di *personal branding* e del self marketing. L'obiettivo dello sportello è creare una visibilità del corsista per agevolarlo a proporsi presso aziende per attività di stage, (non obbligatorio) collaborazioni e colloqui di lavoro. Eventuali stage possono essere attivati con il patrocinio della Fondazione Mach.

UDITORI

È prevista anche la presenza di uditori, nel numero massimo di 10. Agli uditori è permessa la partecipazione al massimo di 5 moduli formativi che potranno acquisire secondo una specifica offerta (vedi "Quote di partecipazione"). Gli uditori non dovranno sostenere una selezione di ammissione, ma dovranno indicare, su apposito modulo, le motivazioni e gli obiettivi che vogliono raggiungere. La fondazione Mach si riserva il diritto di accettare Uditori.

SEDE DEL CORSO

Le lezioni, i seminari e le attività dell'EM WEM4 si svolgeranno presso il Palazzo della Ricerca e della Conoscenza della Fondazione Edmund Mach, Istituto Agrario di San Michele all'Adige, via Mach 1, 38010 San Michele all'Adige (TN) – Italy, www.fmach.it.

DOCENTI DELL'EXECUTIVE MASTER

Sono docenti all'EM: professori Universitari, ricercatori, professionisti, consulenti, specialisti del settore enologico e del processo d'internazionalizzazione delle imprese. L'EM si avvalerà di testimonianti ed esperienze di Responsabili di alcune primarie aziende vinicole italiane che hanno un preciso profilo "*export oriented*".

PROFILO DEL CANDIDATO

L'EM WEM4 si rivolge sia chi vuole acquisire la formazione di export manager nel settore viticolo, sia a chi persegue l'obiettivo di ottimizzare e razionalizzare il suo approccio all'export dei vini dal punto di vista della piccola e della media azienda. È quindi indirizzato a neolaureati (di primo secondo livello), addetti commerciali, ma anche a piccoli imprenditori del settore vitivinicolo che ambiscano

ad acquisire, o perfezionare, le competenze nella gestione dell'export del vino.

Avere competenze di export management può essere un'esigenza di figure professionali molto diverse nel mondo del vino. Il piccolo produttore, magari vitivinicoltore, l'enologo "tuttofare" della piccola cantina, il responsabile commerciale della piccola e media azienda, il proprietario/imprenditore che si occupa a 360° della gestione. Sono tante le figure professionali che hanno bisogno di acquisire le "skill" specifiche dell'export management.

Indispensabile buona conoscenza della lingua inglese (riferimento livello B1).

Sono riservati tre posti per [Alumni Edmund Mach](#).

CONTENUTI DELL'EM WEM4

Il percorso formativo del Master ha 10 moduli che costituiscono le 140 ore di formazione in aula. Di seguito le macro aree di approfondimento:

- Scenario vitivinicolo italiano e mondiale: produzione, consumi e tendenze;
- Il nuovo profilo dell'export manager;
- Marketing del mondo del vino;
- Organizzazione dei principali mercati internazionali;
- La comunicazione del vino on line;
- Attitudini ai consumi di vino e comunicazione interculturale;
- I canali distributivi;
- Comunicare per vendere;
- Le opportunità delle misure di finanziamento dell'Unione Europea;
- Il binomio identità-relazione per affrontare i mercati.

CORSO WSET LEVEL2 AWARD IN WINES&SPIRITS

Un'importante novità per i corsisti sarà la possibilità di accedere al livello 2 del corso WSET ad un prezzo particolarmente conveniente. Il corso durerà una settimana, dal 4 al 9 aprile 2016.

Oggi i corsi WSET sono riconosciuti a livello internazionale tra i più autorevoli per acquisire importanti competenze legate al mondo del vino in lingua inglese. La forza del WSET è quella di aver costruito un linguaggio comune per chi lavora nel mondo del vino, creando una terminologia per parlare di un vino orientata al business, comprensibile ovunque. Quota iscrizione non compresa in quella di WEM4.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE COME CORSISTI

La quota di partecipazione all'EM WEM4 ammonta a **complessivi € 1.950,00** (più I.V.A. del 22%). Riduzione del 22% per Alumni Edmund Mach.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE COME UDITORI

La quota di partecipazione all'EM WEM4 come Uditori è possibile solo esclusivamente con l'iscrizione a due o più giornate di formazione (un modulo week-end), fino ad un massimo di 10 giornate (5 moduli weekend). Le tariffe sono le seguenti:

N° moduli week-end	Tariffa
1	250,00 €
2	450,00 €
3	650,00 €
4	850,00 €
5	1050,00 €

DOMANDA D'AMMISSIONE

Per candidarsi alla partecipazione al Master, sia come corsista sia come uditore, è necessario compilare modulo online presente sul sito dell'EM.

La domanda di ammissione dovrà essere compilata entro le ore 24.00 del 31 dicembre 2015.

MODALITÀ DI SELEZIONE DEI CANDIDATI

Per garantire il massimo valore alla didattica, l'Executive Master WEM4 è a numero chiuso. La partecipazione è fissata nel numero massimo di 25 iscritti. Il numero massimo di Uditori è di 10 per ogni singola lezione.

L'ammissione all'EM prevede il superamento di due colloqui individuali: il primo finalizzato a valutare la motivazione, l'aspirazione e il curriculum scolastico nonché professionale del candidato. Il secondo colloquio sarà in lingua inglese, il livello minimo di conoscenza richiesto è il "B1".

I colloqui di selezione si terranno nei giorni 13, 14 e 15 gennaio 2016 presso Il Palazzo delle Ricerche e della Conoscenza della Fondazione Edmund Mach. Possibili altre date saranno comunicate agli iscritti. L'attivazione del Master sarà garantita solo ed esclusivamente con un minimo di 15 partecipanti.

PREISCRIZIONI ED ISCRIZIONI

Consultare il sito
<http://eventi.fmach.it/winexport>

