



NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



word
finance change formal strategy statement
abtemp fundraising corporations
system branding cloud
community development frameworks management strategic customer
venture organization information investors reaching
client project product factors annual
profit capital reasons

CORSI
EXECUTIVE

IL BUSINESS PLAN PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Pianificare, presentare e monitorare un progetto di successo
Formula intensiva
Milano, 28 - 29 e 30 Settembre





IL BUSINESS PLAN PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il **Business Plan** è lo strumento più efficace per pianificare un progetto di crescita internazionale, sia che si tratti di una start-up, sia che riguardi un'impresa già avviata intenzionata ad espandersi su nuovi mercati.

Se ben concepito e strutturato, il business plan diviene una guida all'imprenditore per **valutare la sostenibilità finanziaria, la bontà economica del progetto** e per **implementarne le diverse fasi con coerenza strategica**. È inoltre il documento di riferimento per presentare all'esterno il piano di internazionalizzazione, nell'ottica di **ottenere finanziamenti** di origine pubblica o privata.

Il business plan permette anche di **monitorare l'esecuzione delle attività** in corso d'opera e di disegnare i possibili scenari per il futuro in modo realistico e rigoroso.

NIBI - Nuovo Istituto di Business internazionale, presenta la quarta edizione del corso executive «**Il Business Plan per l'internazionalizzazione**».

La **docenza** è affidata a professionisti del settore in grado di interagire con i partecipanti ed analizzare con loro casi reali, mantenendo un taglio pratico durante le lezioni.

In collaborazione con:

Forma
Mentis S.r.l.



OBIETTIVI

Il corso executive **Il Business Plan per l'internazionalizzazione** trasmette un **mix equilibrato di teoria economica e strumenti operativi** di immediato utilizzo finalizzato a trasferire la strategia imprenditoriale in un documento sistematico e di facile lettura.

Attraverso un set attentamente studiato di nozioni di strategia d'impresa, marketing e finanza aziendale il programma didattico permette ai partecipanti di:

- effettuare un attento studio preliminare per valutare ex-ante la sostenibilità dell'intero progetto
- acquisire una metodologia di analisi applicabile a qualsiasi progetto di business internazionale
- predisporre correttamente il business plan ai fini di reperire risorse finanziarie e di avviare partnership strategiche e/o commerciali
- lavorare ad un caso reale attraverso esercitazioni in aula

DESTINATARI

Il percorso formativo **si rivolge** agli **imprenditori** e a tutte le **figure manageriali** che, all'interno delle piccole e medie imprese, sono direttamente o indirettamente coinvolte nelle scelte strategiche dell'azienda, nonché ai professionisti che accompagnano le imprese nei processi di internazionalizzazione.

METODO

L'approccio didattico prevede l'alternanza di approfondimenti teorici, esercitazioni, analisi di casi e interazione diretta con esperti del settore.

CONTENUTI

Il programma è articolato in **tre giornate** di lezione full time per un totale di **24 ore complessive**, progettate in modo da fornire ai partecipanti un quadro eterogeneo di competenze imprescindibili ai fini della corretta stesura di un piano di business. Dopo una parte introduttiva finalizzata ad acquisire i principi di base, il linguaggio e la struttura del business plan, vengono approfonditi i diversi elementi che compongono il documento, focalizzandosi sui principali strumenti e modelli di analisi competitiva e finanziaria.



PROGRAMMA

GIOVEDÌ 28 SETTEMBRE

Mattino: 9.30-13.30

Pomeriggio: 14.30-18.15

- Obiettivi del business plan
- Valutare l'avvio di un'attività imprenditoriale
- Valutare un ampliamento delle attività a livello internazionale
- Richiedere finanziamenti
- Promuovere rapporti di partnership

VENERDÌ 29 SETTEMBRE

Mattino: 9.30-13.30

Pomeriggio: 14.30-18.15

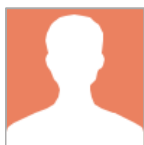
- Le fasi del piano d'impresa
- L'importanza dell'Executive Summary
- Analisi del mercato di riferimento
- Il piano di marketing
- La S.W.O.T. Analysis
- Il Marketing Mix
- Il piano organizzativo

SABATO 30 SETTEMBRE

Mattino: 9.30-13.30

Pomeriggio: 14.30-18.15

- Il Financial Plan
- Il piano operativo
- Simulazione del business plan, relativo all'internazionalizzazione della propria attività
- Utilizzo e acquisizione di uno strumento in Excel, per la simulazione del Financial Plan.



PROFILO DOCENTI

Simona Franceschini nata a Genova il 24 ottobre 1975, dopo la maturità classica conseguita nel 1994, si Laurea in Giurisprudenza nel 1999. Nello stesso anno segue diversi percorsi formativi in materia di marketing e comunicazione. Nel 2000 collabora con la Fondazione IG Students diretta da Sviluppo Italia e alla fine dello stesso anno viene assunta presso un ente di formazione. Collaborando attivamente alla crescita e al continuo sviluppo del predetto Ente di Formazione, nel 2006 ne diviene socia e nel 2009 entra a far parte del consiglio di amministrazione. Attualmente è Amministratore Delegato di Forma Mentis S.r.l., ente di formazione accreditato dalla Regione Liguria ed opera in qualità di consulente e formatore per primarie realtà aziendali. Svolge attività di docenza sulle seguenti materie: comunicazione, marketing, creatività, innovazione e organizzazione aziendale, creazione d'impresa.. Nel corso degli anni ha collaborato in qualità di formatore e consulente con diverse aziende liguri e nazionali.

Informazioni e iscrizioni (max 25 posti fino ad esaurimento posti)

STANDARD

€ 620,00 + IVA

Corso Executive di 24 ore

PROMOZIONE*

€ 527,00 + IVA

Sconto Early Booking -15%

**Contributo attivo per iscrizioni formalizzate entro il 1 Settembre 2017.*

Promozione limitata fino a esaurimento posti.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione

La partecipazione al Corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali

Il corso si svolge a Milano, presso le aule NIBI (Palazzo Turati) in Via Meravigli,7.



CHI SIAMO

Creata nel 2009 da Camera di Commercio di Milano e da Promos, l'Azienda Speciale per le attività internazionali delle PMI, NIBI è la business school dedicata alla formazione e all'aggiornamento di persone e imprese che vogliono avere successo nei mercati esteri. NIBI realizza corsi focalizzati esclusivamente sulle tematiche relative all'internazionalizzazione e caratterizzati da una metodologia innovativa e business oriented, frutto di una costante attività di ricerca e della ventennale esperienza di Promos a fianco delle imprese.

[Executive master per l'internazionalizzazione d'impresa](#)

Un percorso annuale e completo che approfondisce tutti gli aspetti e le dinamiche, per affrontare un programma di espansione nei mercati internazionali.

[Corsi executive](#)

Una gamma formativa, in costante evoluzione, che offre conoscenze specifiche e competenze direttamente spendibili, su argomenti mirati di business internazionale o sulle aree geografiche di maggiore interesse per le imprese del made in Italy.

[Corsi on demand](#)

Attività di formazione continua, progettate per e con le aziende, che assicurano la specializzazione e l'aggiornamento per tutti i collaboratori che operano nei mercati esteri.

[Workshop e seminari](#)

Brevi corsi di approfondimento e incontri di orientamento che inquadrano i nuovi scenari e i cambiamenti in atto, puntualizzando le tendenze e le opportunità dei diversi settori nei mercati internazionali.

Un'offerta formativa completa e un valido network di relazioni permettono di sviluppare il proprio business all'estero e rendono NIBI un partner importante per favorire l'ottenimento degli obiettivi di crescita aziendali e professionali.



Community NIBI

Frequentare un corso NIBI consente di entrare in un team e in un network di corsisti, professionisti e docenti per condividere esperienze di lavoro, percorsi e conoscenze sull'attività di business internazionale, che diventano patrimonio di ciascun partecipante.

Durante l'anno, seminari, workshop, community time sono organizzati per favorire l'aggiornamento e creare numerose occasioni di incontro.

È possibile inoltre usufruire delle speciali agevolazioni riservate alla community NIBI all'interno dello spazio Open di Milano:

- sconto del 15% sull'acquisto dei libri, compresi quelli della sezione dedicata esclusivamente all'internazionalizzazione e selezionati da NIBI.
- spazio di co-working e networking per docenti e corsisti, dove lavorare e "appoggiarsi" nelle trasferte a Milano.
- tante altre agevolazioni consultabili alla pagina dedicata su www.nibi-milano.it

Library NIBI

Nibi mette a disposizione dei partecipanti una serie di indicazioni e strumenti per approfondire le diverse tematiche legate all'internazionalizzazione.

Biblioteca

Elenco con i testi consigliati, suddivisi per temi e aree geografiche

Webinar e video in pillole

Seminari di approfondimento e lezioni, consultabili in diretta streaming

Approfondimenti a cura dei docenti

Articoli a cura dei docenti della Faculty NIBI sugli argomenti di maggiore attualità

Testimonianze Video

Interviste ai partecipanti e ai docenti dei corsi NIBI

Siti consigliati

Fonti fondamentali per l'informazione e la documentazione sui mercati esteri

NIBI

NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:



Promosso da:



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO

Membro di:

ASFOR
SOCIO AGGREGATO



PROMOS

Per informazioni e adesioni, contattare:
NIBI - via Meravigli 7 - 20123 Milano
Tel 02 851 55360 -5135 - Fax 02 851 552 27
nibi@mi.camcom.it - www.nibi-milano.it

