

**NIBI**

NUOVI MERCATI,  
FORMAZIONE D'IMPRESA



**BUSINESS  
FOCUS**

**MEDITERRANEO  
e  
MEDIO ORIENTE**

**VINCERE LE SFIDE DEI MERCATI EMERGENTI**

Corso Executive formula week end:  
Milano, 2 ottobre – 28 novembre 2015



PROMOS



## INTRODUZIONE

Negli ultimi anni i **Paesi del Mediterraneo e del Medio Oriente** hanno acquisito un notevole rilievo nel panorama economico internazionale e rappresentano un enorme potenziale di sviluppo per le aziende italiane.

La crisi economica europea e il **radicale cambiamento dell'area mediorientale**, conseguente alle primavere arabe, hanno confermato la necessità di trasformare le criticità interne in una **grande occasione di rilancio** delle relazioni politiche ed economiche, attraverso scambi, collaborazioni e progetti in diversi settori.

La vicinanza geografica, la stabilizzazione dell'area, **gli elevati tassi di crescita economica e demografica e la ricchezza della Cooperazione del Golfo**, insieme al differenziale dei costi e alle politiche fiscali destinate a incentivare gli investimenti diretti, rendono tutta l'area del Mediterraneo e del Medio Oriente di particolare interesse per la **crescita internazionale delle PMI italiane**.

Con questa prospettiva, NIBI realizza, ad ottobre e novembre 2015, la sesta edizione del **Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente**, un percorso completo e funzionale, unico nel panorama italiano per la ricchezza dei Partner coinvolti e per la qualità ed eterogeneità dei relatori.

Con la partecipazione di:



CAMERA  
ARBITRALE  
MILANO



BonelliErede

WHAD





## CARATTERISTICHE E OBIETTIVI

Il **Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente** garantisce una **formazione specifica** e operativa, orientata a fornire gli **strumenti** e le **competenze** necessarie per affrontare i mercati del Mediterraneo, del Nord Africa e del Golfo.

I partecipanti possono usufruire delle conoscenze dirette e del network professionale di Promos, da anni attiva nel sostegno del partenariato economico tra le piccole e medie imprese italiane e il Nord Africa.

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di cogliere il potenziale di queste aree, per la realizzazione di strategie di internazionalizzazione avanzate che vanno oltre alla semplice attività di esportazione: dall'approvvigionamento di fattori produttivi allo sviluppo di reti commerciali, dalla delocalizzazione alla realizzazione di progetti di ricerca e innovazione in partnership con altre aziende.

### Destinatari

Il corso si rivolge a **imprenditori, responsabili commerciali, export manager e professionisti che hanno iniziato o stanno per intraprendere un progetto di** sviluppo nel Mediterraneo e nelle regioni del Medio Oriente e sono interessati ad approfondire le opportunità politiche, economiche e commerciali di questi territori.





## STRUTTURA E DURATA

Il corso ha un programma modulare di **60 ore** che consente di apprendere competenze specialistiche, direttamente applicabili e spendibili sul mercato.

La prima parte del percorso offre un quadro aggiornato del **contesto geopolitico e macroeconomico di riferimento**, analizzando i principali aspetti dell'internazionalizzazione d'impresa con una visione business oriented.

Sono previsti approfondimenti sul **sistema bancario e finanziario, la logistica e i trasporti, il marketing islamico**, inclusi gli **aspetti giuridico-fiscali e socioculturali** propri dei Paesi dell'area MENA e GCC.

La seconda parte, dedicata agli **"Approfondimenti Paese"**, focalizza le dinamiche commerciali e produttive e analizza, con particolare attenzione, le economie di maggiore interesse per le aziende italiane. Oltre al contesto economico, vengono illustrati casi aziendali con i responsabili che operano nell'area e vengono fornite strategie commerciali, procedure di investimento e indicazioni sulle opportunità di business per ogni Paese in programma.

Il confronto e il contatto diretto con interlocutori e professionisti, stabilmente impegnati nell'ambiente di riferimento, rendono **l'esperienza formativa particolarmente utile e stimolante**.

Le lezioni sono organizzate in **cinque sessioni didattiche e si svolgono il venerdì pomeriggio e il sabato**, in modo da conciliare la partecipazione al corso con gli impegni e le attività lavorative.

## 1

### L'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE - 30 ore

#### CONOSCERE IL MERCATO: OVERVIEW E SCENARIO

- Inquadramento
- Analisi geopolitica dell'area Mediterraneo e Medio Oriente
- Geopolitica dell'energia nel Medio Oriente e nel Golfo Persico
- Il diritto islamico
- ISIS e Principi giuridici della contrattualistica di diritto islamico
- Business culture

#### STRUMENTI E COMPETENZE PER OPERARE NEL MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

- Business Environment
- Finanza Islamica
- Finanziamenti per l'area Mediterraneo e Medio Oriente
- Marketing Islamico
- Certificazioni HALAL
- Gestione delle controversie: Arbitrato e conciliazione
- Sistema doganale e dei trasporti
- Fare business al femminile: opportunità e stereotipi



## 2

### APPROFONDIMENTI PAESE- 30 ore

#### ALGERIA, MAROCCO, TUNISIA

- Inquadramento economico
- Contesto socio politico
- Sistema giuridico e fiscale
- Case Study

#### MAROCCO

- Opportunità di business e entry strategies

#### GIORDANIA

- Inquadramento economico e giuridico
- Opportunità di business

#### EGITTO

- Inquadramento economico e giuridico
- Opportunità di business

#### PAESI DEL GOLFO

- Inquadramento economico
- Sistema giuridico
- Opportunità di business e entry strategies
- Focus Qatar e Arabia Saudita

#### IRAN

- Inquadramento e business Environment
- Opportunità per le imprese italiane

MEDITERRANEO  
e MEDIORIENTE



## COORDINAMENTO SCIENTIFICO E PROFILO DOCENTI

Il **Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente** è coordinato dall'**Avv. John Shehata**.

Coordinatore e docente NIBI presso il Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente.

Of Counsel presso **Bonelli Erede**. Si occupa di M&A e Private Equity per il dipartimento di Società e Finanza. Ha conseguito il **Master in International Management (MIHMEP)** presso la SDA Bocconi ed attualmente è dottorando di ricerca in **Economia e Management** presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Roma.

Membro dell'**Egyptian Private Equity Association** e membro del Collegio dei Proviviri dell'**Associazione Italiana Commercio Estero**.

L'avv. Shehata è stato premiato per il 2013 come "Docente NIBI dell'anno" e nel 2014 è stato ammesso all'associazione per il Private Equity Egiziana (EPEA).

Nell'ambito del programma didattico del Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente intervengono **19 relatori e docenti**.

I docenti della Faculty NIBI sono selezionati tra i **massimi esperti provenienti dal mondo accademico, professionale e istituzionale**.

Il coinvolgimento di relatori qualificati, dal profilo eterogeneo, permette ai partecipanti di acquisire un quadro aggiornato dell'area geografica e ampliare il proprio network professionale.

MEDITERRANEO  
e MEDIORIENTE



## Interventi e testimonianze

Il **Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente** è realizzato in **collaborazione** e con la partecipazione di diverse realtà di rilievo che offrono il loro prezioso contributo, apportando competenze e know-how specifici. I relatori provengono da:

**AMD**, Agenzia Marocchina dello Sviluppo degli Investimenti

**Camera Arbitrale di Milano**

**Cassa depositi e prestiti**

**EDISON Spa**

**Exportiamo.it**

**ISPRAMED**, Istituto per la Promozione dell'Arbitrato e della Conciliazione nel Mediterraneo

**JAS Italia**, Società leader nel settore dei trasporti internazionali

**LCA**, (Lega, Colucci e Associati)

**S.R.M.**, Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

Servizio studi e ricerche, **Intesa San Paolo**

Studio Legale **Bonelli Erede Pappalardo**

**Università Cattolica del Sacro Cuore**

Università degli Studi di Roma **Tor Vergata**

**Università di Firenze**

**WHAD**, Islamic Markets Consulting

## Informazioni e iscrizioni (max 25 posti) / Corso Executive di 60 ore

### STANDARD

1.320 euro + IVA

### PROMOZIONE\* (Sconto Early Booking -15%)

1.122 euro + IVA

*\* Contributo attivo per iscrizioni formalizzate entro il 6 settembre 2015*

*Promozione valida fino a esaurimento posti*

La partecipazione al Corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali.

Al termine del corso viene rilasciato un attestato di partecipazione.





## 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](http://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:

Membro di:



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO

**ASFOR**  
SOCIO AGGREGATO



PROMOS

Per informazioni e adesioni, contattare:  
NIBI - via Meravigli 7 - 20123 Milano  
Tel 02 851 551 35 -5136 - Fax 02 851 552 27  
nibi@mi.camcom.it - www.nibi-milano.it

