**Strategie di Internazionalizzazione**

Proff. Emanuele Vendramini-Francesco Zecchin

**Modulo I – Management internazionale**

Prof. Emanuele Vendramini

***OBIETTIVO DEL CORSO E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI***

Il corso ha come obiettivo quello di presentare gli strumenti e le logiche di management internazionale sia relativamente ai paesi economicamente sviluppati che quelli in via di sviluppo. Una attenzione particolare verrà posta ai temi di food and beverage.

Gli studenti alla fine del corso saranno in grado di analizzare la competitività di una realtà, supportare il processo di internazionalizzazione di un’impresa (food) e di guidarne le scelte strategiche mediante logiche del “doing business in a given location”.

Il corso ha i seguenti risultati di apprendimento attesi:

Acquisire le conoscenze e gli strumenti legati allo sviluppo del processo di internazionalizzazione ed alla competizione globale.

Sviluppare una capacità di analisi delle reti di imprese e delle relative connessione con il sistema delle amministrazioni pubbliche.

***PROGRAMMA DEL CORSO***

Management internazionale logiche e strumenti

Doing business in new markets

Location, competitiveness and prosperity

Strumenti di management internazional per il settore Food

Imprese internazionali eccellenti in location eccellenti

Il programma didattico verrà completato grazie a studi di caso, lavori di gruppo e incidents che gli studenti saranno chiamati a discutere e presentare.

***BIBLIOGRAFIA[[1]](#footnote-1)***

|  |
| --- |
| Demattè, Perretti, Marafioti (a cura di) Strategie di internazionalizzazione, Egea Ultima edizione disponibile [*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/autori-vari/strategie-di-internazionalizzazione-9788823821767-212305.html)  (gli studenti frequentanti riceveranno nel corso della prima lezione le informazioni relative al programma frequentati e la relativa bibliografia). |

***DIDATTICA DEL CORSO***

Lezioni in aula, discussioni di casi, testimonianze. Ogni lezione prevede la discussione di un caso aziendale. Si prevede una didattica particolarmente attiva in cui gli studenti sono portati a sviluppare una partecipazione critica costruttiva volta all’acquisitione dei contenuti.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

La valutazione del corso avvetrrà secondo modalità che verranno presentate in aula durante la prima lezione e precisamente:

Frequentanti

Lavoro di gruppo da presentare oralmente 35%, Esame finale - composto da risposte a domande aperte 45%, assignment individuale 20%.

L’esame finale avrà durata di un’ora.

I non frequentanti svolgeranno un esame finale sempre della durata di un’ora composto da domande aperte tratte dai temi trattati nel libro di testo

Demattè, Perretti, Marafioti (a cura di) Strategie di internazionalizzazione, Egea Ultimaedizione disponibile

**Modulo II - Diritto della negoziazione internazionale**

Prof. Francesco Zecchin

***OBIETTIVO DEL CORSO E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI***

Fornire agli studenti le conoscenze giuridiche di base e gli strumenti metodologici per comprendere la complessa realtà della contrattazione internazionale. Il corso si propone, altresì, di spiegare il significato e le implicazioni pratiche delle clausole e dei contenuti contrattuali più frequentemente utilizzati nel commercio internazionale.

Al termine del corso lo studente:

* avrà acquisto la conoscenza necessaria per comprendere il significato e la portata degli istituti giuridici più frequentemente utilizzati nel commercio internazionale;
* conoscerà gli elementi di base dei principali modelli contrattuali e le modalità di conclusione dei contratti;
* avrà imparato a gestire i rischi di base legati alle trattative e all’esecuzione dei contratti.

***PROGRAMMA DEL CORSO***

La disciplina applicabile ai contratti internazionali – Autonomia privata – Diritto unitario – Convenzioni internazionali – Leggi nazionali – Risoluzione delle controversie internazionali – Autonomia delle parti – Diritto unitario – Convenzioni internazionali – Leggi nazionali – Tecniche di stipula, esecuzione e scioglimento dei contratti internazionali – Principali contratti del commercio internazionale.

***BIBLIOGRAFIA***

F. Bortolotti, *Il contratto internazionale. Manuale teorico pratico,* Cedam, Padova, ed. 2017, con riferimento ai capitoli I, II, III, V, VI, VII (no § 7.6, 7.9 e 7.10).

Su Blackboard saranno messe a disposizione le slide utilizzate nello svolgimento delle lezioni.

***DIDATTICA DEL CORSO***

Lezioni in aula col supporto di slides, esposizione di *study cases*, discussioni su tematiche specifiche ed interventi di rappresentanti del mondo delle imprese.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

L’esame è in forma scritta sia per gli studenti frequentanti sia per i non frequentanti, ma presenta un contenuto non totalmente sovrapponibile. La differenziazione fa capo alla possibilità che la frequenza del corso offre agli studenti di approfondire ed integrare le tematiche del corso con analisi aggiornate, anche alla luce di *study cases* relativi a contratti internazionali, e testimonianze manageriali.

Per gli studenti frequentanti la prova scritta si compone di 3 domande aperte, riguardanti i contenuti delle lezioni svolte in classe e delle testimonianze manageriali

Per gli studenti non frequentanti la prova scritta si compone di 3 domande riguardanti esclusivamente i contenuti della bibliografia.

La durata complessiva della prova scritta è di 90 minuti e comporterà l’attribuzione di un punteggio espresso in trentesimi (10 punti per ogni domanda).

L’esame ha lo scopo di valutare il livello di conoscenza e comprensione maturate dal candidato. Le studentesse e gli studenti dovranno dimostrare di conoscere e padroneggiare concetti chiave del diritto della negoziazione internazionale. Ai fini della valutazione concorreranno la pertinenza delle risposte, l’uso appropriato della terminologia specifica, la strutturazione argomentata e coerente del discorso, la capacità di individuare nessi concettuali e questioni aperte.

***AVVERTENZE E PREREQUISITI***

La frequenza al corso, sebbene non obbligatoria, è fortemente consigliata. Il materiale didattico prodotto durante il corso ed eventuale materiale utile alla preparazione dell’esame sarà reso disponibile on-line.

Avendo carattere introduttivo, l’insegnamento non necessita di prerequisiti relativi ai contenuti. Si presuppone comunque interesse e curiosità rispetto alla rilevanza del diritto nel processo di internazionalizzazione di un’azienda.

***ORARIO E LUOGO DI RICEVIMENTO***

Gli orari di ricevimento sono disponibili on line nella pagina personale del docente, consultabile al sito <http://docenti.unicatt.it/>

1. I testi indicati nella bibliografia sono acquistabili presso le librerie di Ateneo; è possibile acquistarli anche presso altri rivenditori. [↑](#footnote-ref-1)