

## **ALLEGATO 1**

### CONOSCENZE, ABILITA' E COMPETENZE FINALI DEL MODULO: "ECONOMIA COME OPPORTUNITA'"

Il modulo si propone di orientare i corsisti nel panorama del nuovo mercato globale. In particolare, partendo dai profondi cambiamenti che si sono verificati, negli ultimi anni, nei sistemi economico-produttivi nazionali ed internazionali, nel tessuto e nella struttura delle piccole e medie imprese che caratterizzano la nostra realtà, si propone di evidenziare le nuove opportunità offerte e le modalità per sfruttarle, attraverso la creazione di nuove relazioni tra imprese, la nascita di reti di impresa, lo sviluppo di start up, l'internazionalizzazione, la conoscenza del diritto internazionale, la conoscenza del territorio locale e lo sviluppo delle sue tipicità.

Al termine del corso gli allievi devono essere in grado di:

- individuare le caratteristiche del settore e dei mercati in cui opera un'impresa;
- descrivere i principali elementi che contribuiscono al funzionamento dell'impresa;
- descrivere i modelli organizzativi avanzati;
- individuare i fattori che concorrono a produrre i risultati dell'impresa;
- conoscere la disciplina antitrust;
- definire le varie tipologie di impresa;
- conoscere il piano organizzativo delle imprese;
- definire il rapporto tra impresa/reti di imprese;
- definire il business plan;
- utilizzare strumenti di analisi delle economie dei singoli paesi;
- comprendere i contratti nazionali/internazionali e i principi che li regolano;
- definire i principali aspetti del diritto internazionale;
- interpretare la conoscenza del diritto come opportunità;
- mettere in relazione le scelte organizzative dell'impresa con le caratteristiche del suo mercato e del territorio d'insediamento;
- individuare la tipicità del territorio ed utilizzarla come risorsa economica;
- acquisire conoscenze di base sulle misure e sulle agevolazioni previste per le imprese che innovano, delle opzioni possibili per ottenere le risorse finanziarie necessarie e dei soggetti che possono contribuire all'implementazione di un progetto in qualità di partner: hub, incubatori, sponsor, investitori, ecc.

### **Contenuti**

- La catena del valore;
- Le variabili organizzative;
- Le principali configurazioni organizzative;
- L'organizzazione a livello macro e l'organizzazione a livello micro: i meccanismi di funzionamento;
- Obiettivi, fasi, metodologie e organizzazione del processo di sviluppo dei prodotti;
- Caratteristiche, strumenti e compiti della produzione;



- Identificazione e analisi dell'ambiente organizzativo/economico;
- L'analisi del proprio settore operativo;
- La definizione degli obiettivi di sviluppo organizzativo;
- Nozioni base di diritto Pubblico e Privato di utilità alla gestione d'impresa;
- Diritto Internazionale Generale e Il Diritto Internazionale Pubblico e Privato;
- Il Contratto in Generale e il Contratto Internazionale;
- Il Contratto di Compravendita Internazionale in Generale;
- Il Contratto di Compravendita di Beni mobili;
- I Contratti pertinenti al Diritto Industriale;
- Il Contratto di Franchising;
- Modi Alternativi di Risoluzione delle Controversie;
- Definizione dell'impresa-rete ed identificazione delle caratteristiche distintive, problematiche strategiche delle organizzazioni che operano in un contesto di rete;
- I consorzi per l'export;
- Analisi della struttura delle reti d'impresa;
- L'evoluzione e il futuro della rete d'impresa;
- Azioni e promozioni verso l'esterno;
- Definire il business plan e le strategie per una star up;
- Localizzazione delle attività economiche, competitività e sviluppo, analisi costi benefici.