

## Alla Liuc un nuovo master in Sales and Export

**Pubblicato:** Martedì 29 Settembre 2015



Contributi a fondo perduto di 10.000 euro per le PMI costituite in forma di società di capitali o in forma cooperativa (anche reti di imprese), che abbiano conseguito un fatturato minimo di 500 mila euro in almeno uno degli ultimi tre esercizi: questa una delle principali novità introdotte di recente dal Ministero dello Sviluppo Economico per sostenere le PMI.

Una novità che permetterà alle imprese, tra le altre cose, di inserire in azienda un TEM (Temporary Export Manager), ovvero una risorsa qualificata nella gestione dei processi di esportazione, che possa curare questa delicata e importante traiettoria di sviluppo.

Alcune delle imprese accreditate dal Ministero per la fornitura di servizi di TEM, ma anche più in generale di servizi di ricerca e selezione sui mercati esteri, sono partner del nuovo **Master in Sales and Export – ESME, progettato dalla LIUC – Università Cattaneo**, che prenderà il via a novembre 2015, e che si propone proprio di supportare la domanda di risorse specializzate.

“L’obiettivo è plasmare una figura di gestore delle relazioni con il cliente di tipo evoluto, che possa lavorare in imprese cliente-centriche, nel campo dei beni di consumo, di quelli industriali e/o dei servizi avanzati”, spiega **Carolina Guerini**, Professore Associato della Scuola di Economia e Management della LIUC e Condirettore del Master.

Se da un lato internazionalizzarsi è un imperativo categorico per le PMI (e non solo), dalle vendite personali deriva ancora la gran parte del loro fatturato. L’evoluzione di nuove tecnologie e la nascita di

nuovi canali di vendita digitali (quali l'e-commerce e il mobile commerce) determinano peraltro la necessità, per il venditore, di acquisire nuove competenze e professionalità, mentre per operare anche all'estero, oltre a una dotazione di competenze specifiche, la conoscenza delle lingue straniere e una buona capacità di negoziazione interculturale sono essenziali.

E' a partire da queste premesse che **il Master si rivolge a laureati in discipline umanistiche, sociali, tecniche e scientifiche** che vogliano acquisire una nuova ed evoluta strumentazione manageriale e, al tempo stesso, ai laureati in discipline economico-giuridiche interessati a lavorare nell'ambito del commercio internazionale di beni e servizi e delle vendite nei principali settori BtoB e BtoC, industriali e terziari.

Tra le istituzioni e imprese partner che affiancheranno il personale docente nell'insegnamento di moduli specifici e nelle attività di laboratorio: Avedisco (Associazione Vendite Dirette e Servizi ai Consumatori), V+ (la principale rivista nazionale settore vendite), Direct Selling, Inventa CPM, Coca-Cola HBC Italia, Lati Industria Termoplastici, Octagona e StudiaBo.

Per questo Master, così come per gli altri corsi della LIUC, è possibile usufruire di agevolazioni nella richiesta di finanziamento per il pagamento della retta in virtù di un accordo sottoscritto recentemente con la Banca Popolare di Milano. Per informazioni e iscrizioni: [esme@liuc.it](mailto:esme@liuc.it)

**Redazione VareseNews**  
[redazione@varesenews.it](mailto:redazione@varesenews.it)