



Università
degli Studi di Urbino
"Carlo Bo"

Facoltà
di Economia



Master di 1° livello in INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATION

In collaborazione con:



FINALITÀ

Obiettivo del Master è quello di fornire ai partecipanti le conoscenze teoriche e gli strumenti per gestire efficacemente i processi di negoziazione a livello nazionale e internazionale. Le competenze sviluppate consentiranno di generare professionalità immediatamente operative in ambito aziendale o nella consulenza alle imprese. Le figure formate dal Master saranno in grado di condurre trattative a livello nazionale ed internazionale in campo economico-aziendale mediante la corretta applicazione di adeguate metodologie.

I settori di riferimento sono tutti quelli manifatturieri, il terziario, le pubbliche amministrazioni, gli organismi istituzionali e associativi.

A CHI SI RIVOLGE

Il Master si rivolge principalmente a:

- professionisti iscritti o praticanti presso gli albi dei Dottori Commercialisti, Notai, Avvocati;
- dirigenti di istituzioni pubbliche;
- dirigenti e manager aziendali;
- imprenditori.

Essendo destinato a professionisti e persone attivamente inserite nel mondo del lavoro, il Master prevede un impegno didattico di un fine settimana ogni mese (sabato tutto il giorno e domenica mattina, per un totale di 12 ore ogni fine settimana). La durata complessiva del Master è di due anni, per un totale di 300 ore di lezione.

PERCORSO FORMATIVO

Il percorso formativo del Master si articola in modo da consentire la graduale acquisizione di competenze teoriche e pratiche sulla negoziazione d'affari a livello internazionale seguendo un approccio interdisciplinare che integra componenti economiche, sociali, psico-relazionali, interculturali, giuridiche.

La didattica si articolerà in tre moduli principali:

- Management e gestione di impresa.
- Comunicazione e interculturalità.
- Negoziazione strategica.

Il primo modulo servirà ad allineare le competenze di provenienza dei partecipanti e tratterà tematiche di management, gestione d'impresa, marketing, finanza, strategia, controllo dei costi. Il secondo modulo riguarderà le competenze specialistiche relative alla comunicazione interpersonale e interculturale, fra cui comunicazione strategica, psicologia della comunicazione, conoscenze linguistiche, management interculturale. Il terzo modulo farà specifico riferimento agli aspetti tecnici e giuridici riguardanti la negoziazione, quali tecniche di negoziazione, contrattualistica e fiscalità internazionale, mediazione e conciliazione.

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO FORMATIVO:

I° ANNO

1. DEVELOPING LEADERSHIP SKILLS (Innovazione imprenditoriale, tools for decision-makers, leadership personale e manageriale)
2. MANAGEMENT/BUSINESS ADMINISTRATION (Case History e esperienze di successo)
3. FOREIGN LANGUAGE (base commercial English)
4. STRATEGIC COMMUNICATION (tecniche relazionali e di comunicazione persuasiva base)
5. CONTRATTUALISTICA E FISCALITÀ INTERNAZIONALE (strumenti contrattuali per il commercio estero e tax planning)
6. ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE INTERNAZIONALI
7. MARKETING (Tecniche di marketing strategico e non convenzionale)
8. STRUMENTI DI FINANZA INTERNAZIONALE (Strumenti di analisi finanziaria e rapporto banca impresa nelle traslazioni internazionali)
9. SALES MANAGEMENT (Tecniche di vendita)
10. NEGOTIATION IN PRACTICE (Tecniche di negoziazione strategica)
11. BUSINESS PLAN E BUDGET
12. STRATEGIA AZIENDALE BASE
13. STRATEGIA INTERNAZIONALE: ACCORDI E PARTNERSHIP

II° ANNO

1. INTELLIGENCE ECONOMICA (Country-risk analysis and Political-risk analysis)
2. CRYISIS MANAGEMENT AND MEDIA RELATIONS (Case history e esperienza di successo)
3. FOREIGN LANGUAGE (advanced commercial English)
4. STRATEGIC COMMUNICATION ADVANCED (Tecniche di comunicazione persuasiva avanzate e cross-cultural communication)
5. POLITICS OF GLOBAL GOVERNANCE AND FUNDAMENTALS OF INTERNATIONAL LAW
6. RELAZIONI ISTITUZIONALI, PUBBLICHE RELAZIONI, PROTOCOLLO E POLITICHE STRATEGICHE
7. MARKETING II (Tecniche di marketing internazionale)
8. FOREIGN LANGUAGE (master commercial English)
9. MEDIAZIONE E CONCILIAZIONE (Come dirimere controversie commerciali)
10. ADVANCED TRAINING IN NEGOTIATION (Tecniche avanzate di negoziazione strategica)
11. PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE
12. MANAGEMENT INTERCULTURALE

ORGANIZZAZIONE E PERIODO DI SVOLGIMENTO

Il Master si terrà presso la sede distaccata di Fano (PU) dell'Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo", situata in centro città. La durata del master è di due anni con **inizio a settembre 2010**. Le lezioni si svolgeranno un **fine settimana** al mese, il sabato (tutto il giorno) e la domenica (mattina). Le lezioni d'aula saranno integrate da stage, visite presso società ed istituzioni economico-finanziarie internazionali. Al termine del corso è prevista la discussione di un project work individuale.

DIREZIONE E COMITATO SCIENTIFICO

Direttore: Prof. Fabio Musso, Facoltà di Economia, Università di Urbino.

Comitato Scientifico:

1. Prof. Massimo Ciambotti, Facoltà di Economia, Università di Urbino.
2. Prof. Giancarlo Ferrero, Facoltà di Economia, Università di Urbino.
3. Prof. Tonino Pencarelli, Facoltà di Economia, Università di Urbino.
4. Prof. Michele Ambrosini, Facoltà di Giurisprudenza, Università di Urbino.
5. Dott. Gianluca Santorelli, Commercialista, Presidente Associazione Italiana Negoziatori Professionisti.
6. Dott.ssa Claudia Sinibaldi, Consulente per i rapporti istituzionali e con la stampa.
7. Dott. Mario Valle, direttore generale Ordine dei Dottori Commercialisti, Roma, consulente aziendale.
8. Prof. Alessio Piccirilli, consulente istituzionale presso il Ministero degli Esteri, docente Università di Teramo.

REQUISITI E MODALITÀ DI ACCESSO

Il Master è a numero chiuso, con un massimo di 30 allievi ammessi. L'accesso al Master è consentito a chi sia in possesso di laurea almeno triennale (o diploma universitario riconosciuto equivalente ai fini accademici) o titolo equipollente rilasciato all'estero. È requisito di accesso la conoscenza della lingua inglese.

Il costo dell'iscrizione al Master è di € 5.000,00 da pagarsi in due rate annuali. La selezione dei partecipanti si baserà sulla valutazione del titolo di studio e curriculum ed eventuale colloquio motivazionale.

E' possibile partecipare a singole unità didattiche, comprese le relative esercitazioni, corrispondenti a un fine settimana di lezione. Il costo dell'iscrizione a ogni singola unità didattica è di € 500,00 da pagarsi anticipatamente entro 10 gg prima dell'avvio dell'unità stessa.

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Trattandosi di un master a numero chiuso, al candidato è richiesta una prescrizione ed il versamento di un caparra di € 1.000 che blocca la disponibilità dei posti fino ad esaurimento (in caso di mancata ammissione del candidato la caparra verrà restituita). Per richiedere l'iscrizione, devono essere consegnati o fatti pervenire con raccomandata A.R. presso la sede distaccata della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo", Fano Ateneo, Via Arco D'Augusto, 2, 61032 Fano, dal 23 giugno 2010 (farà fede il timbro postale) i seguenti documenti:

- a) scheda di ammissione in carta semplice, scaricabile dal sito: <http://www.econ.uniurb.it/masterIBN/>;
- b) curriculum vitae et studiorum;
- c) autocertificazione o certificato di laurea,
- d) ricevuta di versamento della caparra di € 1.000,00 presso il c/c bancario intestato all'Università degli Studi di Urbino di seguito indicato.
IBAN: IT91 H060 5568 7000 0000 0013607, indicando come causale: "ISCRIZIONE MASTER IBN – CODICE CONTO 3520 – ANTICIPO 1^ RATA" (Per pagamenti dall'estero: IBAN IT91 H060 5568 7000 0000 0013607, BIC: BAMAIT3A290);
- e) copia firmata di un documento di riconoscimento in corso di validità (solo nel caso di invio postale).

Gli allievi ammessi al Master dovranno completare l'iscrizione inviando la domanda di iscrizione, scaricabile dal sito: <http://www.econ.uniurb.it/masterIBN/>, alla Segreteria organizzativa entro il 15 settembre 2010.

Il pagamento delle rate di iscrizione annuali dovrà avvenire nel modo seguente:

1^ rata: € 1.500,00 da pagarsi entro il 30 settembre 2010

2^ rata: € 2.500,00 da pagarsi entro il 30 settembre 2011

Il versamento va effettuato presso il seguente c/c bancario intestato all'Università degli Studi di Urbino:

IBAN: IT91 H060 5568 7000 0000 0013607 (Per pagamenti dall'estero: IBAN IT91 H060 5568 7000 0000 0013607, BIC: BAMAIT3A290), indicando come causale: "ISCRIZIONE MASTER IBN – CODICE CONTO 3520– 1^ (o 2^) RATA"

N.B.: la tassa di iscrizione è comprensiva di ogni onere a carico dello studente e non comprende il costo della partecipazione a eventuali stages.

ATTESTATO E CREDITI FORMATIVI

Il completamento del percorso formativo permette ai partecipanti di conseguire il diploma di Master in International Business Negotiation. Il conseguimento del titolo comporta l'acquisizione di 60 crediti formativi universitari (CFU). I diplomati del Master saranno ammessi a sostenere l'esame di accesso all'Associazione Italiana Negoziatori Professionisti per l'acquisizione del titolo di Negoziatore Professionista

Per tutti i partecipanti al Corso sarà possibile alloggiare presso strutture convenzionate a prezzi contenuti.

La Facoltà di Economia si riserva di confermare lo svolgimento del Corso sulla base delle domande pervenute.

INFORMAZIONI

Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo" Fano Ateneo – Facoltà di Economia

Via Arco D'Augusto, 2 - 61032 Fano PU

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA:

dott.ssa Roberta Borgognoni

Tel e Fax +39 0721.862834 oppure Tel. +39 0722.304952/3

e-mail: economia.fano@uniurb.it

COLLABORAZIONI E SPONSOR

Il Master è realizzato con la collaborazione dell'Associazione Italiana Negoziatori Professionisti (AINP), Via di Porta Pinciana n.34, Roma.

MEDIA SPONSOR:

