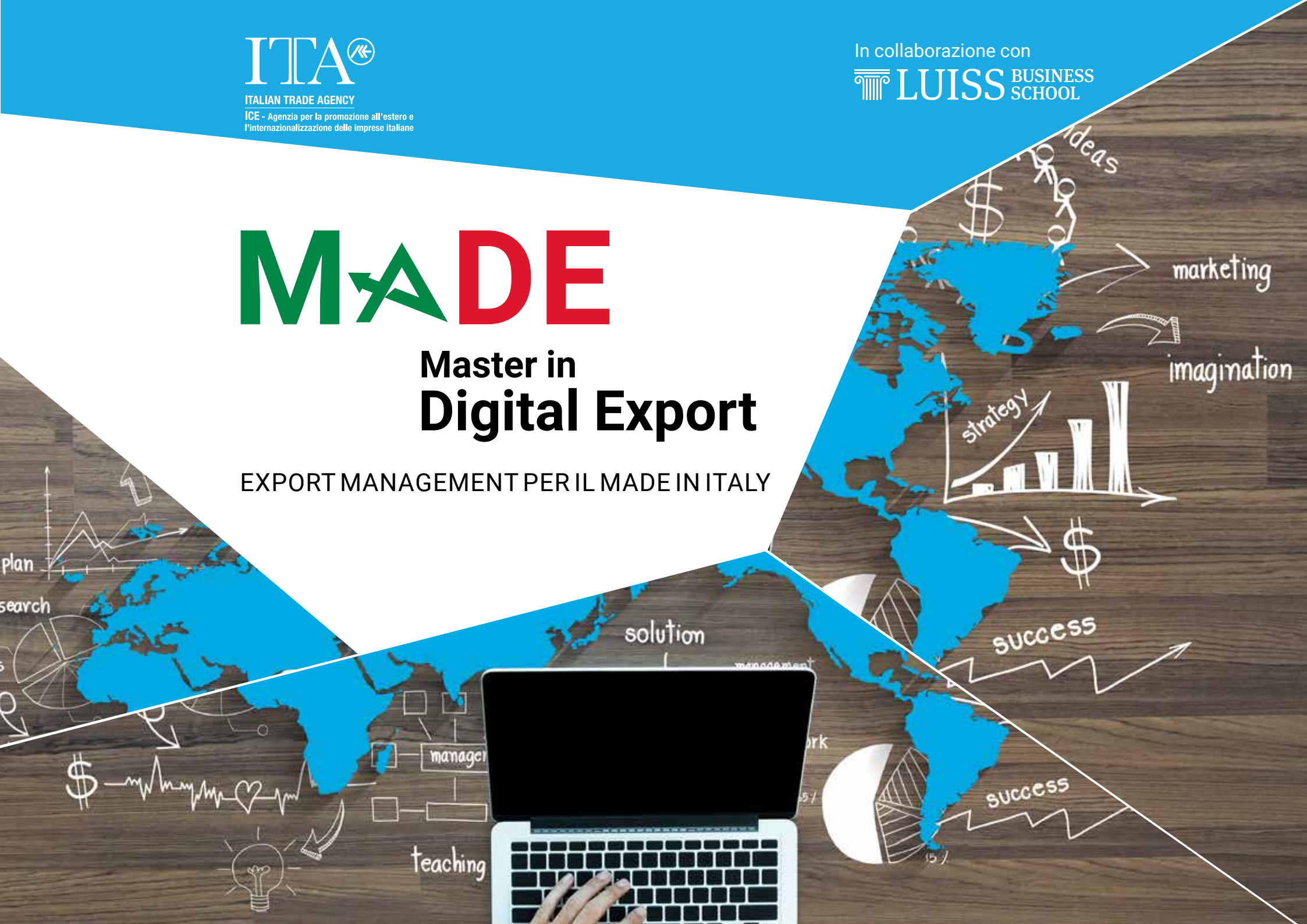
ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

In collaborazione con
LUISS BUSINESS SCHOOL

# MADE

## Master in Digital Export

EXPORT MANAGEMENT PER IL MADE IN ITALY



# Indice


INTRODUZIONE

PERCHÉ UN MASTER IN DIGITAL EXPORT

MASTER IN DIGITAL EXPORT

PROGRAMMA DIDATTICO

FACULTY

PROCESSO DI SELEZIONE E MODALITÀ D'ISCRIZIONE

INFORMAZIONI

I PARTNER DELL'INIZIATIVA

# Introduzione

**MaDE – Master in Digital Export** è un percorso formativo progettato da **ICE Agenzia** con il supporto di **LUISS Business School**, che si propone di formare export manager con spiccate competenze in ambito digitale.
Il quadro socio-economico e le dinamiche della geografia mondiale impongono, infatti, alle imprese italiane di ogni settore e dimensione di affacciarsi ai **nuovi orizzonti degli scenari internazionali**.
Attingendo al meglio delle faculty di ICE e LUISS, il Corso ha l'obiettivo di formare **Digital Export Manager,** figure professionali capaci di comprendere e interpretare le dinamiche di esportazione su scala globale, declinandole nelle nuove tecnologie e cogliendo le opportunità offerte dalla digitalizzazione.
Queste nuove figure saranno in grado di supportare le imprese italiane nell'export attraverso un utilizzo consapevole e trasversale delle tecnologie di informazione e comunicazione (ICT – Information & Communication Technology) e del web marketing, sia in contesti B2C che in contesti B2B.
Nella fase di **field project**, la rete estera degli Uffici ICE fornirà agli allievi ospitalità e supporto tecnico, rappresentando un sostanziale valore aggiunto nel percorso formativo del Master.

**Piergiorgio Borgogelli**
*Direttore Generale*
*ICE Agenzia*

ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

**Paolo Boccardelli**
*Direttore*
*LUISS Business School*

LUISS BUSINESS SCHOOL

# Perché un Master in Digital Export

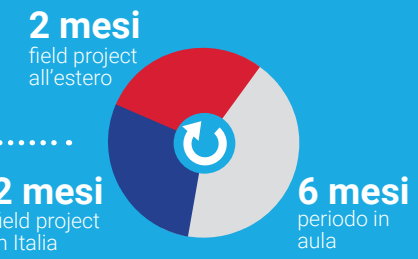
Il **MaDE**, nato dalla collaborazione tra **ICE – Agenzia** e **LUISS Business School**, intende rispondere alla crescente necessità delle aziende italiane di orientare la propria cultura manageriale verso un approccio sempre più internazionale e cross – cultural.
Dall'export all'internazionalizzazione dell'impresa, tutti i processi aziendali orientati all'estero saranno sempre più fortemente digitali. Il **Master in Digital Export** è progettato per formare una figura professionale capace di comprendere e interpretare le nuove dinamiche di esportazione su scala mondiale, attraverso un utilizzo consapevole delle tecnologie di informazione e comunicazione e del web marketing.

## Key Facts

Durata
**10 mesi**

Formula
**Full-time**

Target
**Neolaureati e giovani professionisti**



# Master in Digital Export

## OBIETTIVI

Il Master, attraverso una metodologia esperienziale, intende sviluppare negli allievi la capacità di:

- confrontarsi con successo con il **mercato globale**;
- identificare le **nuove tendenze** del mercato e sfruttarle per definire al meglio le strategie aziendali;
- padroneggiare gli strumenti tecnici legati al **digital marketing** per la penetrazione dei mercati internazionali;
- utilizzare le tecnologie che favoriscono le esportazioni, quali l'**e-commerce internazionale**, lo sviluppo di piattaforme digitali integrate per il trade-marketing e l'e-commerce **BtB;**
- migliorare le competenze personali necessarie per **comunicare e negoziare** in un ambiente aziendale **multiculturale**;
- alimentare l'**entrepreneurial mindset** per favorire la crescita sui mercati internazionali.

## PROFILO DEL CANDIDATO

Il Master si rivolge a neolaureati che abbiano un profilo proattivo, flessibile, dinamico, disponibili a frequenti trasferte, capaci di gestire team di lavoro e protesi ad un approccio interculturale e multidisciplinare al business

## ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del Master viene rilasciato l'Attestato di Partecipazione a ciascun allievo che abbia frequentato almeno l'80% delle lezioni e superato gli esami previsti durante il percorso.

# Profili in uscita

## EXPORT SALES MANAGER
Gestisce i clienti e sviluppa nuove relazioni commerciali in nuovi mercati. Analizza il mercato nell'area geografica di competenza, definendo le strategie di digital e web marketing più adeguate per lo sviluppo del B2B.

## INTERNATIONAL E-COMMERCE MANAGER
È responsabile della definizione e dello sviluppo della strategia on-line e internazionale di e-commerce aziendale. È responsabile dell'attuazione della strategia di trading online. Analizza e gestire le vendite e-commerce internazionali e la relativa redditività.

## EXPORT BUSINESS DEVELOPER
Identifica i paesi esteri con maggior potenziale non ancora "esplorati". Contribuisce allo sviluppo del business, adottando la miglior strategia commerciale in funzione del paese di riferimento, identificando eventuali agenti/distributori presenti sul territorio attraverso l'utilizzo di digital tactics (SEO/SEM, inbound marketing, and social media).

## EXPORT TRADE MARKETING MANAGER
Definisce, sviluppa e implementa le strategie di trade marketing per i mercati esteri, grazie a una profonda capacità di muoversi nell'ecosistema informativo digitale. Assicura coerenza globale nella gestione dei canali di trade marketing internazionale, con particolare focus sugli investimenti BTL e TTL.

## EXPORT BRAND AND COMMUNICATION MANAGER
Analizza i principali contesti competitivi in termini di mercato nazionale e internazionale, studiando il posizionamento delle diverse linee di prodotto nei mercati internazionali. Pianifica e implementa le strategie di branding dei prodotti più adeguate ai singoli mercati, utilizzando tecniche di Digital CRM avanzate. Coordina la comunicazione corporate con le campagne aziendali locali. Declina la value proposition per diverse tipologie di audience e con diverse tecnologie digitali.

## EXPORT ADVERTISING MANAGER
Definisce i requisiti di marketing, utilizzando le moderne tecnologie di analisi Big Data, per il lancio dei nuovi prodotti. È responsabile della divulgazione dei risultati e dell'implementazione delle strategie di prodotto e web advertising a livello globale.

# Struttura e organizzazione del Master

## ICE Agenzia

**Adele Massi**
*Dirigente*
Ufficio Servizi Formativi

**Alessandra Valiani**
*Responsabile*
Master ad Alto Contenuto Innovativo

**Cristina Gioffrè**
*Responsabile*
Faculty del Master

**Irene Celauro**
*Responsabile*
Sito Internet e Social Network

## LUISS Business School

**Enzo Peruffo**
*Responsabile*
Master Specialistici

**Simona Tuzj**
*Responsabile*
Sviluppo Master Specialistici

**Sara Gentili**
*Referente*
Orientamento Studenti

**Silvia Ticolpe**
*Responsabile*
Career Services LUISS BS

**Maria Rosaria Di Renzo**
*Coordinamento*
Master in Digital Export

**Raffaele Cesarano**
*Segreteria tecnica e tutor di progetto*

# Programma Didattico

## 6 MESI D'AULA

La fase d'aula si articola in 1 mese di Corsi Base, 4 mesi di Corsi Core, circa 1 mese di Corso Elettivo e Laboratori trasversali.

### CORSI BASE

- Commercio Estero Italia
- Marketing Management
- International Business
- Tecnologie Digitali
- Applicativi Digitali per il mercato

### CORSI CORE

- Mercati Internazionali e Strategie di Sviluppo
- Analisi e Valutazione del Mercato Potenziale nei paesi esteri
- Strategie di selezione e ingresso sui mercati esteri: modalità di esportazione;
- Strategie di business nei mercati globali
- Strategie di prodotto: Going G-LOCAL
- Strumenti Web per la pianificazione dell'export
- Trasporti e Dogane
- Pagamenti Internazionali
- Contrattualistica internazionale
- Logistica
- Interculturalità delle negoziazioni commerciali
- Pratica dell'export
- Tecnologia e Innovazione
- Marchi e Brevetti
- Fiscalità Internazionale

### CORSI ELETTIVI (A SCELTA TRA)

**TRACK 1: International Digital Marketing & Sales (IDM&S)**

- Business Planning dell'e-commerce
- Piattaforme Digitali, CRM e CMS
- Social Media Communication

**TRACK 2: Online Opportunities For Business Development (OO4BD)**

- Focus China
- Programmi e Finanziamenti EU per l'internazionalizzazione
- EEN (Enterprise European Network) - Apprendimento dei servizi e del network messo a disposizione dalla Commissione Europea

### LAB

- Social & Environmenal Impact Lab
- Soft Skill Lab
- Big Data Lab

# Laboratori

## SOCIAL & ENVIRONMENAL IMPACT LAB

Gli studenti sono chiamati a risolvere con la propria creatività e il team work problemi reali, sollevati da imprenditori sociali, organizzazioni non governative, e istituzioni, sperimentando cosa vuol dire fondere in unicum business e impatto socio-ambientale.

## SOFT SKILL LAB

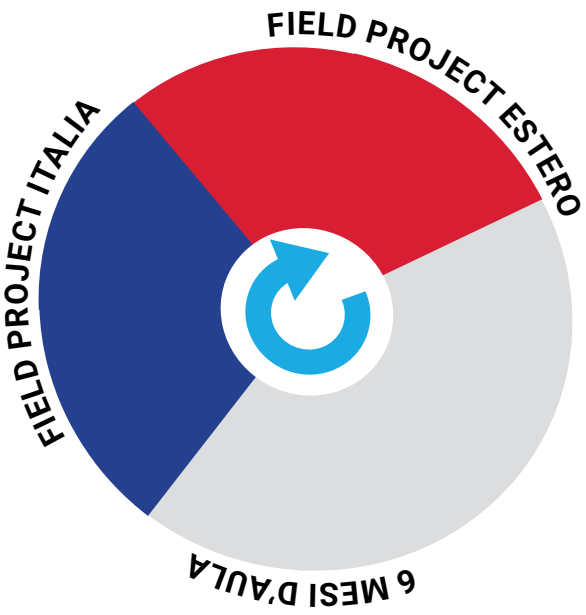
Le iniziative del soft skills lab mirano a sviluppare competenze e capacità volte ad arricchire la formazione dei partecipanti e ad aumentare la loro employability. Sempre più spesso le imprese vedono le skills legate ad aspetti comportamentali e relazionali come game changer, mentre le competenze specialistiche sono ritenute dei pre-requisiti.

## BIG DATA LAB

Le iniziative del big data lab mirano a sviluppare competenze digitali per migliorare la produttività individuale e aumentare l'employability dei partecipanti. Le competenze specialistiche sono ritenute dei pre-requisiti.

# Field Project

Il Field Project prevede l'inserimento in una realtà aziendale, nella quale l'allievo dovrà portare avanti un progetto di export sviluppato congiuntamente dalla faculty del Master e dall'azienda. L'inserimento avverrà sulla base di un progetto di mercato ad hoc.




## FIELD PROJECT ITALIA

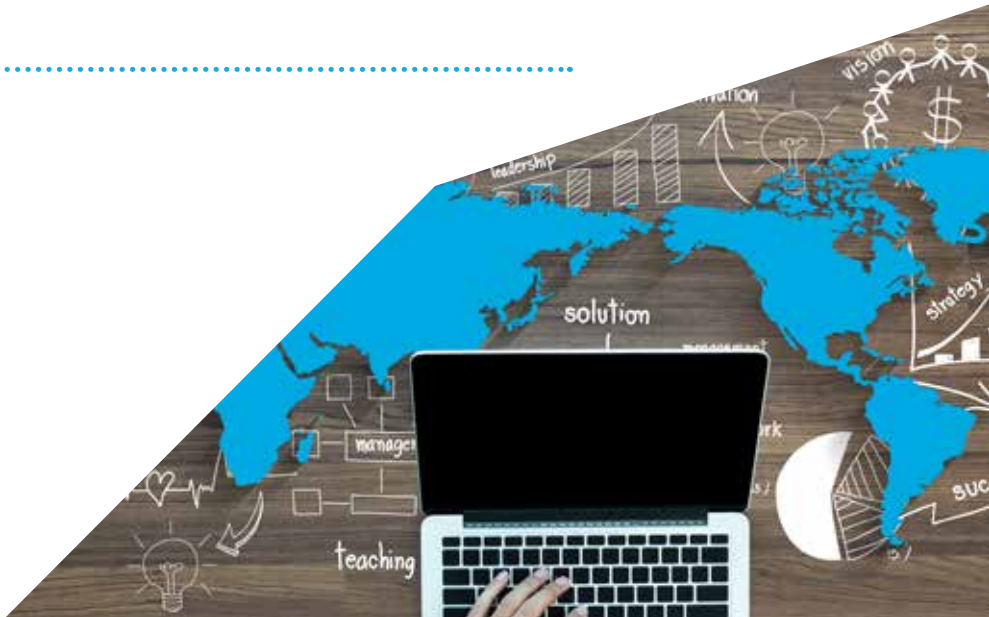
Il Field Project prevede il coinvolgimento degli allievi in azienda.
L'allievo potrà contare sul supporto di:

- tutor aziendale nello svolgimento dei task relativi a specifiche necessità dell'impresa;
- docente della faculty, che seguirà il progetto aziendale e assicurerà il supporto necessario per tutta la sua durata;
- tutor d'aula, che seguirà lo sviluppo di tutte le fasi del Master.

## FIELD PROJECT ESTERO

Gli studenti usufruiranno, per completare il progetto aziendale all'estero:

- del supporto degli Uffici ICE della Rete Estera;
- delle filiali estere delle aziende ospitanti.



# Calendario delle lezioni in aula - Edizione 2017

## Maggio

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

## Giugno

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |

## Luglio

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

## Settembre

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

## Ottobre

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 29 | 30 | 31 | | | | |

# Faculty

## DIREZIONE SCIENTIFICA

**Alberto Mattiacci**
*Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese*
Sapienza, Università di Roma

## DOCENTI

Alcuni dei docenti che interverranno al Master

**Andrea Aguiari**
*Dottore commercialista esperto in processi di internazionalizzazione*

**Giuseppe Bertoli**
*Professore ordinario di Imprese e mercati internazionali pressp l'Università degli Studi di Brescia. Consulente di Marketing*

**Enrico Bonetti**
*Professore Ordinario di Marketing*
Seconda Università di Napoli

**Silvio Cardinali**
*Professore Associato di Marketing e Sales Management*
Università Politecnica delle Marche

**Matteo Caroli**
*Professore Ordinario di gestione delle imprese*
Università LUISS Guido Carli

**Giovanni F. Casucci**
*Extended Faculty member*
MIP Politecnico di Milano

**Christian Cisternino**
*Socio Fondatore*
Studio Foglia Cisternino & Partners

**Matteo De Angelis**
*Professore Associato di Marketing*
Università LUISS Guido Carli

**Antonio Di Meo**
*Consulente in pagamenti e garanzie internazionali*
*Professore a contratto in Master Università*
Cattolica Milano, Padova e SDA Bocconi

**Maurizio Favaro**
Consulente e formatore Commercio Internazionale

**Arnaldo Furlani**
*Presidente*
Innova S.p.A.

**Luca Giustiniano**
*Associate Professor of Organization Studies*
Università LUISS Guido Carli

**Fulvio Liberatore**
*Direttore R&D di Easyfrontier*

**Alberto Mattiacci**
*Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese*
Sapienza Università di Roma

**Alessandro Mattiacci**
*Founder & Vice Chairman*
Alkemy SpA

**Domenico Netti**
*Presidente*
SCMAcademy

**Riccardo Onori**
*PhD, General Manager*
BPMI srl

**Riccardo Resciniti**
*Professore Ordinario di Economia e gestione delle imprese*
Università degli Studi del Sannio

**Francesco Rullani**
*Assistant Professor in Entrepreneurship and Management of Innovation*
Università LUISS Guido Carli

**Paolo Spagnoletti**
*Docente di Organizzazione e Sistemi Informativi*
Università LUISS Guido Carli

**Patrizia Tambosso**
*Consulente e formatore aziendale*

**Umberto Trulli**
*Consulente e formatore aziendale*

**Marco Tupponi**
*Docente a contratto di International Trade Law*
Università di Macerata

**Flavio Venturini**
*Direttore Big Data Lab*
LUISS Business School

**Maria Vernuccio**
*Professore Associato di Economia e gestione delle imprese*
Sapienza Università di Roma

# Processo di selezione e modalità di iscrizione

## REQUISITI DI SELEZIONE E AMMISSIONE

Gli aspiranti debbono essere in possesso dei seguenti **requisiti** alla data di scadenza del presente bando:

a) cittadinanza italiana, di altro Stato membro dell'Unione Europea o di altro Stato extra-comunitario (in quest'ultimo caso i candidati dovranno essere regolarmente soggiornanti in Italia);
b) per i cittadini membri di altri Stati dell'Unione Europea o di altro Stato extra-comunitario un'adeguata conoscenza della lingua italiana sia scritta che parlata. La Commissione si riserva di verificare il possesso di tale requisito durante le prove orali del concorso di ammissione;
c) non aver compiuto 30 anni;
d) diploma di laurea (vecchio ordinamento), laurea breve o laurea specialistica;
I candidati in possesso di titoli di studio non rilasciati da Università italiane dovranno allegare copia del titolo di studio conseguito all'estero tradotto, legalizzato e munito della dichiarazione di valore da parte della Rappresentanza italiana del paese in cui il titolo è stato conseguito;
e) ottima conoscenza della lingua inglese (livello minimo B2);
La conoscenza di una seconda ed eventuale terza lingua facoltativa, a scelta tra francese, spagnolo, tedesco, portoghese, cinese, arabo, giapponese, russo e turco, da indicare nella domanda di partecipazione, dà luogo ad un punteggio aggiuntivo;
f) buona conoscenza dei principali software applicativi, in particolare dei fogli di calcolo elettronici.

Gli aspiranti, inoltre, alla data di inizio del Master, pena l'esclusione dal Corso, debbono:

- essere inoccupati, disoccupati e non svolgere alcun tipo di stage;
- non svolgere attività di praticantato presso studi legali o commerciali.

## DOMANDE DI AMMISSIONE E TERMINE DI PRESENTAZIONE

Per maggiori informazioni vi invitiamo a scaricare e leggere attentamente il **BANDO DI CONCORSO PUBBLICO .**
La domanda di partecipazione, redatta in carta semplice, dattiloscritta o stampatello, conformemente allo schema accluso al presente bando, dovrà essere debitamente compilata, **con firma autografa** e spedita **a mezzo raccomandata A/R o a mezzo posta elettronica certificata all'indirizzo formazione@cert.ice.it (solo per chi è in possesso di un indirizzo PEC) entro le ore 24.00 del 15 marzo 2017 (data di scadenza del presente Bando)**, al seguente indirizzo: ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane - Ufficio Servizi Formativi - Via Liszt 21 - 00144 Roma.


**CONTATTI**

**Alessandra Valiani** 0659929804
**Raffaele Cesarano** 0659926142

**Mail:**
**segreteria@masterdigitalexport.it**

**Sito web:**
**www.masterdigitalexport.it**

# Informazioni

## DURATA E ORARIO DELLE LEZIONI

**Dal lunedì al giovedì**
**Orario:** 9,30-17,30

## SEDE DEL MASTER

**LUISS Business School**
Villa Blanc - Via Nomentana, 216
00162 Roma
Tel. 06 8522501
smluissbs@luiss.it
www.businessschoolluiss.it

## COORDINAMENTO DIDATTICO

**Alessandra Valiani**
Tel. 0659929804

**Maria Rosaria Di Renzo**
Tel. 0685225225

**L'ICE-Agenzia** per la **promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane** è un ente dotato di personalità giuridica di diritto pubblico, sottoposto ai poteri di indirizzo e vigilanza del Ministero dello sviluppo economico che li esercita, per le materie di rispettiva competenza, d'intesa con il **Ministero degli affari esteri** e sentito il **Ministero dell'economia e delle finanze**.

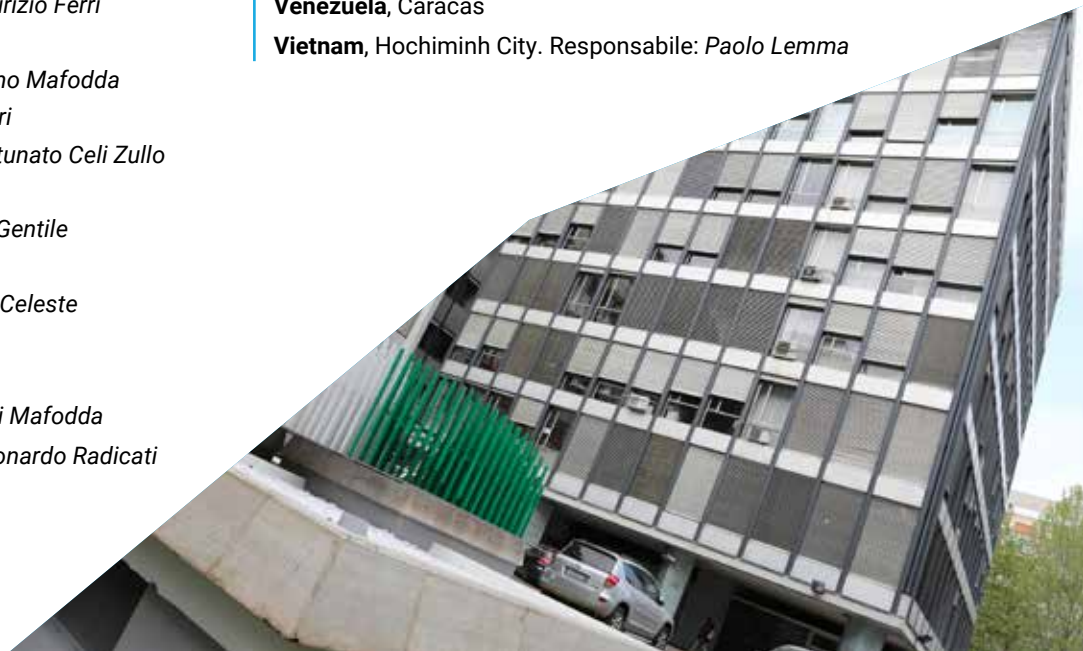
**L'ICE-Agenzia** ha il compito di **agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero** - con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti - e opera al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali.

Attraverso la sede di Roma, l'Ufficio di Milano e la rete nel mondo l'Agenzia svolge attività di **informazione, assistenza, promozione a imprese e istituzioni, di formazione a imprese e a giovani laureati e promuove la cooperazione nei settori industriale, agricolo e agro-alimentare, della distribuzione e del terziario**. **L'ICE-Agenzia** opera all'estero nell'ambito delle Rappresentanze diplomatiche italiane, in sinergia con le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, assicurando un supporto coordinato alle imprese e reti nazionali che si impegnano nel processo di internazionalizzazione con l'obiettivo di promuovere l'immagine del prodotto italiano nel mondo e l'Italia quale destinazione degli investimenti esteri.

Nello svolgimento delle proprie attività, l'Agenzia opera in stretto raccordo con le regioni, le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, ai sensi di linee guida e di indirizzo strategico in materia di promozione ed internazionalizzazione delle imprese assunte dalla Cabina di Regia istituzionale

# Strutture ICE all'estero

**Albania**, Tirana. Responsabile: *Gabriella Lombardi*
**Algeria** , Algeri. Responsabile: *Giorgio Calveri*
**Angola,** Luanda. Responsabile: *Milena De Grosso*
**Arabia Saudita,** Riyadh. Responsabile: *Giuseppe Lamacchia*
**Argentina**, Buenos Aires. Responsabile: *Sergio La Verghetta*
**Australia**, Sydnet. Responsabile: *Antonietta Baccanari*
**Austria**, Vienna. Responsabile: *Antonio Ventresca*
**Azerbaijan**, Baku. Responsabile: *Luigi D'Aprea*
**Belgio**, Bruxelles. Responsabile: *Fabrizio Di Clemente*
**Bosnia Erzegovina**, Sarajevo
**Brasile,** San Paolo. Responsabile: *Erica Di Giovancarlo*
**Bulgaria**, Sofia. Responsabile: *Cinzia Bruno*
**Canada**, Montreal
**Canada**, Toronto. Responsabile: *Pasquale Bova*
**Cile**, Santiago. Responsabile: *Sergio La Verghetta (interim)*
**Cina**, Guangzhou. Responsabile: *Paolo Quattrocchi*
**Cina**, Hong Kong. Responsabile: *Michele Scuotto*
**Cina**, Pechino. Responsabile: *AmedeoScarpa*
**Cina**, Shanghai. Responsabile: *Claudio Pasqualucci*
**Cisgiordania e Gaza**, Ramallah
**Colombia**, Bogotà. Responsabile: *Riccardo Zucconi*
**Corea del sud,** Seoul. Responsabile: *Paola Bellusci*
**Croazia**, Zagabria. Responsabile: *Massimo Sessa*
**Cuba**, l'Avana. Responsabile: *Mauro De Tommasi*
**Egitto**, il Cairo. Responsabile: *Massimiliano Sponzilli*
**Emirati Arabi Uniti**, Dubai. Responsabile: *Gianpaolo Bruno*
**Etiopia**, Addis Abeba. Respoansabile: *Simona Autuori*
**Francia**, Parigi. Responsabile: *Laura La Corte*
**Germania**, Berlino. Responsabile: *Fabio Casciotti*
**Ghana**, Accra. Responsabile: *Paolo De Vito*
**Giappone**, Tokyo. Responsabile: *Aristide Martellini*
**Giordania**, Amman. Responsabile: *Alessio Ponz de Leon Pisani*
**India**, Mumbai. Responsabile: *Mauro Mariani*
**India**, New Delhi. Responsabile: *Francesco Pensabene*
**Indonesia**, Giacarta. Responsabile: *Alessandro Liberatori*
**Iran**, Teheran. Responsabile: *Gabriele Martignago*
**Ieaq**, Erbil
**Israele**, Tel Aviv. Responsabile: *Massimiliano Guido*
**Kazakistan**, Almaty. Responsabile: *Salvatore Parano*
**Kossovo**, Pristina
**Kuwait**, Kuwait City
**Libano**, Beirut. Responsabile: *Francesca Zadro*
**Macedonia**, Skopje
**Malaysia**, Kuala Lumpur. Responsabile: *Samuele Porsia*
**Marocco**, Casablanca. Responsabile: *Giovanni Bifulco*
**Messico**, Città del Messico. Responsabile: *Giuseppe Manenti*
**Montenegro**, Podgorica
**Mozambico**, Maputo. Responsabile: *Maurizio Ferri*
**Nigeria**, Lagos
**Polonia**, Varsavia. Responsabile: *Antonino Mafodda*
**Qatar**, Doha. Responsabile: *Andrea Ferrari*
**Regno Unito**, Londra. Responsabile: *Fortunato Celi Zullo*
**Repubblica del Congo**, Brazzaville
**Romania**, Bucarest. Responsabile: *Luca Gentile*
**Russia**, Ekaterinburg
**Russia**, Mosca. Responsabile: *Pierpaolo Celeste*
**Russia**, Novosibirsk
**Russia**, San Pietroburgo
**Serbia**, Belgrado. Responsabile: *Giovanni Mafodda*
**Singapore,** Singapore. Responsabile: *Leonardo Radicati*
**Slovenia**, Lubiana. Responsabile: *Elisa Scelsa*
**Spagna,** Madrid. responsabile: Marco Verna
**Stati Uniti d'America**, Chicago. Responsabile: *Matteo Picariello*
**Stati Uniti d'America**, Houston. Responsabile: *Carlo Bocchi*
**Stati Uniti d'America**, Los Angeles. Responsabile: *Florindo Blandolino*
**Stati Uniti d'America**, Miami. Responsabile: *Giancarlo Albano*
**Stati Uniti d'America**, New York. Responsabile: *Maurizio Forte*
**Sud Africa**, Johannesburg. Responsabile: *Marco Pintus*
**Svezia**, Stoccolma. Responsabile: *Corrado Cipollini*
**Svizzera**, Berna. Responsabile: *Simona Bernardini*
**Taiwan**, Taipei. Responsabile: *Chiara Petrò*
**Thailandia**, Bangkok. Responsabile: *Fabio De Cillis*
**Tunisia**, Tunisi. Responsabile: *Elisa Salazar*
**Turchia**, Istanbul. Responsabile: *Aniello Musella*
**Ucraina**, Kiev. Responsabile: *Carlo Ferrari*
**Ungheria**, Budapest. Responsabile: *Marco Bulf*
**Uzbekistan,** Tashkent
**Venezuela**, Caracas
**Vietnam**, Hochiminh City. Responsabile: *Paolo Lemma*



La **LUISS Business School** è la Scuola di Business e Management dell'Università LUISS Guido Carli di Roma.
Forte del legame con Confindustria e con le più importanti aziende ed istituzioni italiane, la LUISS Business School si avvale di un **network di relazioni** che coinvolge personaggi di spicco del mondo delle imprese, della consulenza, delle istituzioni e delle libere professioni, ponendosi come centro di **formazione d'eccellenza** per chi dopo la laurea o durante il proprio percorso professionale intende intraprendere un processo di approfondimento e di qualificazione delle proprie competenze e del proprio talento.
La Business School, che ha recentemente ottenuto il prestigioso accreditamento internazionale EQUIS, **offre una cultura manageriale che valorizza l'intraprendenza individuale, le capacità di fare squadra, di produrre non solo "business" ma anche conoscenza ad alto valore aggiunto**. Interdisciplinarità, esercitazioni pratiche ed analisi di scenario volte a mettere a fuoco i cambiamenti di una realtà sociale ed economica in continuo divenire sono gli asset che caratterizzano il modello formativo.
L'offerta formativa comprende: MBA; Master Specialistici; Programmi Executive; Programmi custom per le aziende.