

A.A. 2016/2017

LM-52 Internazionalizzazione delle relazioni commerciali

- [Info generali](#)
- [Presentazione del corso](#)

INFO Generali

Classe	LM-52 Relazioni internazionali
Nome inglese	International Trade Relations
Lingua in cui si tiene il corso	italiano, inglese
Indirizzo internet del corso di laurea	http://www.dsps.unict.it
Presidente del CdS	Prof. Antonio D'AGATA
Organo Collegiale di gestione del corso di studio	Consiglio di corso di studio
Struttura didattica di riferimento	Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali
Sede del corso	Catania
Organizzazione della didattica	semestrale
Modalità di svolgimento degli insegnamenti	Convenzionale
Data di inizio dell'attività didattica	03/11/2016

Presentazione del corso

Il Corso di Studio in breve

Il Corso di Laurea Magistrale in Internazionalizzazione delle Relazioni Commerciali offre una preparazione mirata a permettere l'analisi, l'interpretazione e la valutazione dei fenomeni di internazionalizzazione delle relazioni commerciali, con particolare riferimento alle questioni relative alla localizzazione delle attività economiche, alla fruizione delle libertà economiche fondamentali del Mercato Interno, e all'accesso e alla gestione dei finanziamenti dell'Unione Europea. Il percorso formativo del Corso si articola principalmente in due campi di conoscenze teorico-pratiche, quello relativo ai profili giuridici e quello relativo agli aspetti economici. Il Corso è impartito in lingua italiana e inglese. La didattica si avvale, oltre che delle tradizionali lezioni frontali, anche di metodi didattici che mirano a sviluppare e potenziare capacità di comunicazione, relazionali e problem-solving quali la presentazione e/o discussione di case studies in aula, redazione di essays e di piani di internazionalizzazione di imprese, nonché l'uso di materiale audio-video. Il Corso prevede stages e periodi di studio all'estero.

Obiettivi formativi

Il Corso di Laurea Magistrale offre una preparazione multidisciplinare avanzata nel campo dei rapporti economici internazionali che coinvolgono Stati, organizzazioni internazionali o imprese private. A tale scopo verranno analizzati, interpretati e valutati i fenomeni di internazionalizzazione delle relazioni commerciali, con particolare riferimento ai profili economici e giuridici. La formazione è quindi essenzialmente fondata su due aree: l'area economica, che si concentra in particolare sulla strategia di internazionalizzazione (Area Economica - Strategia di internazionalizzazione) e l'area giuridica, che focalizza le molteplici questioni giuridiche relative ai rapporti economico-commerciali internazionali (Area Giuridica – Rapporti economico-commerciali internazionali).

- A. Relativamente all'Area Economica - Strategia di internazionalizzazione, si intende qualificare i laureati con competenze generali riguardanti le problematiche base delle strategie d'impresa intese in senso lato, nonché con competenze specifiche nel campo delle varie forme di strategie di internazionalizzazione delle imprese, da un lato, e del ruolo della dimensione locale e regionale nella geografia della attività produttiva d'impresa, dall'altro.

Per l'Area Economica - Strategia di internazionalizzazione, il percorso di studio comprende i seguenti insegnamenti:

1° anno

- Regional Economics (6 CFU)
- International Industrial Economics (9 CFU)

2° anno

- International Business (9 CFU)

- B. Relativamente all'Area giuridica – Rapporti economico-commerciali internazionali, il Corso si prefigge di fornire ai laureati competenze generali sulla reale portata ed effettiva operatività di principi e regole di funzionamento del commercio mondiale, con particolare riferimento al sistema della Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e al Mercato Unico europeo, nonché competenze specifiche riguardanti l'esercizio delle libertà economiche fondamentali nel quadro del Mercato Unico europeo e la valutazione e selezione degli strumenti giuridici di tutela di investimenti e di operazioni commerciali in mercati esteri.

Per l'Area Giuridica - Rapporti economico-commerciali internazionali, il percorso di studio comprende i seguenti insegnamenti:

1° anno

- Diritto dell'impresa e tributario internazionale (12 CFU)
- Diritto Europeo del mercato interno e dell'energia (12 CFU)

2° anno

- International Trade and Private International Law (12 CFU)
- Diritto Europeo della concorrenza e delle imprese (12 CFU)

Per l'Area Economica - Strategia di internazionalizzazione gli obiettivi formativi riguardano in particolare l'acquisizione delle conoscenze e delle tecniche per l'analisi e la formulazione di:

- strategie aziendali in senso lato;
- strategie aziendali che riguardano la localizzazione e la espansione commerciale delle imprese, con particolare riferimento alla internazionalizzazione d'impresa;
- politiche di sviluppo locale, fondate su iniziative economiche pubbliche e private, che possono favorire i processi di internazionalizzazione di un territorio, migliorando la competitività di diversi settori economici.

Per l'Area giuridica - Rapporti economico-commerciali internazionali, gli obiettivi formativi riguardano l'acquisizione delle conoscenze e dei metodi di:

- interpretazione ed applicazione delle norme giuridiche rilevanti nei rapporti economico-commerciali internazionali;
- valutazione, selezione ed elaborazione degli strumenti giuridici più appropriati per avviare e sviluppare il processo di internazionalizzazione dell'impresa;
- valutazione, selezione ed elaborazione della strategie e delle azioni, necessarie o opportune sul piano giuridico, per promuovere e sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese da parte di organismi pubblici, statali o locali.

Ad integrazione della formazione nelle aree economica e giuridica, il Corso fornisce anche abilità di analisi multidisciplinare attraverso l'uso delle metodologie e delle scienze sopra citate e abilità di analisi comparata dei processi storici, politologici, giuridici ed economici relativi all'internazionalizzazione dei rapporti economico-commerciali.

Infatti, il percorso formativo si completa con i seguenti insegnamenti o con le seguenti attività:

1° anno

- Lingua inglese 6 CFU
- Strategia e storia delle relazioni internazionali 12 CFU
- Abilità linguistiche 3 CFU

2° anno

- - Tirocinio professionalizzante 3 CFU
- - Attività a scelta 9 CFU
- - Prova finale 15 CFU

La Laurea Magistrale in Internazionalizzazione delle Relazioni Commerciali intende formare profili professionali che riguardano la dirigenza, la progettazione, la attività di ricerca e la valutazione di attività relative a:

- sviluppo di strategie di localizzazione e di espansione commerciale delle imprese, con particolare riferimento alla internazionalizzazione;
- progettazione di strategie di sviluppo economico locale connesso ad iniziative pubbliche e private aventi dimensione internazionale.

Sbocchi professionali (codici ISTAT)

1. Specialisti della gestione nella Pubblica Amministrazione - (2.5.1.1.1)
2. Specialisti del controllo nella Pubblica Amministrazione - (2.5.1.1.2)
3. Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private - (2.5.1.2.0)
4. Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi - (2.5.1.5.1)
5. Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT) - (2.5.1.5.2)
6. Specialisti dei sistemi economici - (2.5.3.1.1)
7. Ricercatori e tecnici laureati nelle scienze giuridiche - (2.6.2.7.1)
8. Ricercatori e tecnici laureati nelle scienze politiche e sociali - (2.6.2.7.2)