

Focus di approfondimento geopolitico e commerciale sugli Stati Uniti: Lo sviluppo del business negli Stati Uniti, scenari e opportunità per competere con successo

I rapporti con gli Stati Uniti sono fondamentali per le aziende del settore shipping, soprattutto alla luce dei cambiamenti e delle evoluzioni politiche. Conoscere e approfondire gli aspetti interculturali è di fondamentale importanza per consolidare e rinnovare i rapporti commerciali e le proprie strategie aziendali.

OBIETTIVO:

- Approfondire i rapporti interculturali, le tendenze politiche e i nuovi trend commerciali per una migliore gestione delle dinamiche interne ed esterne
- Identificare i fattori economici legati alle nuove tendenze emergenti nel settore marittimo
- Facilitare i rapporti con i propri partner, corrispondenti e clienti

FACULTY:

- Aldo Pigoli, docente di geografia economica e analisi dei mercati internazionali presso l'Università Cattolica di Milano. Membro della faculty di ASERI. Esperto in Economia e Relazioni Internazionali, coordinatore del Comitato Scientifico dell'Associazione Italiana Analisi Intelligenze e Geopolitica. Da 25 anni svolge attività di formazione per istituzioni nazionali ed estere.
- Mark William Lowe, esperto di geopolitica, fondatore della Security Association for the Maritime Industry e uno dei fondatori della Maritime Security Review. Membro della faculty di ASERI. Docente in numerosi corsi presso aziende e enti italiani e esteri.



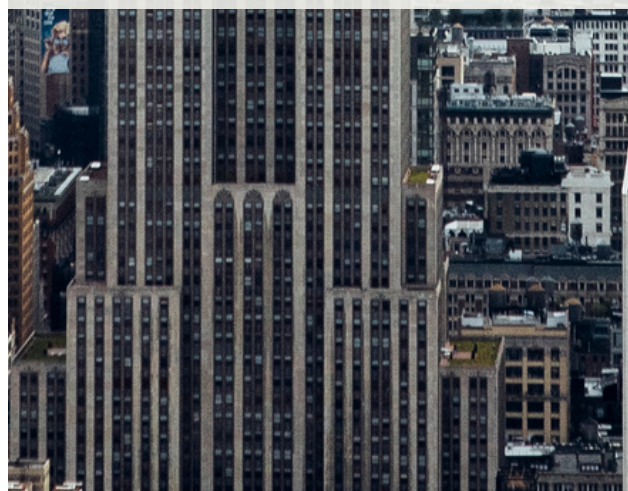
9 ore



Modalità sincrona via webinar



Rilascio di attestato di frequenza



Giovedì 26
Giugno
Ore 12:30 - 14:00

MODULO 1: *Gli Stati Uniti d'America nel panorama internazionale*

- Aspetti di Geopolitica
- Dinamiche geoeconomiche
- Demografica e società
- L'U.S.A. nell'era Trump 2.0

Lunedì 30
Giugno
Ore 12:30 - 14:00

MODULO 2: *Comprendere l'ambiente commerciale marittimo degli Stati Uniti*

- Principali hub marittimi statunitensi
- Le sfide della logistica
- Identificazione dei settori a maggior crescita
- Le opportunità nel mercato statunitense

Giovedì 03
Luglio
Ore 12:30 - 14:00

MODULO 3: *Cogliere le opportunità nel mercato statunitense*

- Il modo americano di fare business
- Costruire solide relazioni commerciali
- Creare fiducia e rapporti duraturi
- Cosa fare e cosa non fare in modo pratico (do's and don't's)

Lunedì 07
Luglio
Ore 12:30 - 14:00

MODULO 4: *Gestione di imprevisti*

- Prepararsi ad ogni scenario
- Superare gli ostacoli
- Collaborare per il successo

Mercoledì 09
Luglio
Ore 12:30 - 14:00

MODULO 5: *Come impostare e sviluppare un'analisi geoeconomica*

- Intelligence geoeconomica e modelli di analisi
- OSINT e sua applicazione in ambito business
- Casi studio

Mercoledì 16
Luglio
Ore 12:30 - 14:00

MODULO 6: *Il ruolo delle nuove tecnologie nell'Intelligence geoeconomica*

- L'intelligenza artificiale e le attività di raccolta
- Elaborazione e analisi dati e informazioni
- Principali strumenti; esempi pratici