

Direttive concernenti l'esame professionale superiore di **Capo del commercio estero**



Organo responsabile:
Swissmem
VSIG Commercio Svizzera

Segretaria
EPAH-EFCE
Esami Federali Commercio Estero
Industriestrasse 30, CH-8302 Kloten
telefono +41 44 888 7200, telefax +41 44 888 7201
www.epah-efce.ch, info@epah-efce.ch

Sommario

1	Introduzione	3
1.1	Scopo delle direttive	3
2	Esame	3
2.1	Pratica professionale	3
2.2	Informazioni amministrative	3
2.3	Tasse.....	3
2.4	Svolgimento dell'esame	4
2.5	Parti dell'esame.....	5
2.6	Assegnazione delle note	7
2.7	Esito dell'esame	7
2.8	Diploma	7
2.9	Presa in visione	7
3	Ambiti tematici e contenuti degli esami	8
3.1	Importazione ed esportazione	9
3.2	Gestione aziendale.....	16
4	Entrata in vigore e campo d'applicazione.....	19

Osservazione

Ogni designazione al maschile sottintende sempre anche quella femminile.

1 Introduzione

1.1 Scopo delle direttive

Le presenti direttive per l'esame federale di professione per capo del commercio estero completano il regolamento d'esame. Esse permettono alle candidate e ai candidati di prepararsi in modo accurato e con determinazione agli esami.

In caso di necessità, la commissione d'esame riesaminerà le presenti direttive adattandole alle esigenze.

2 Esame

2.1 Pratica professionale

Per pratica professionale nell'ambito del commercio estero s'intende un'attività nel campo dell'importazione, dell'esportazione, del commercio di transito, della spedizione e del commercio internazionale.

La pratica professionale dev'essere assolta entro il termine d'iscrizione (vale come data di riferimento) all'esame.

2.2 Informazioni amministrative

Regolamento d'esame, direttive, moduli e documentazione per l'iscrizione all'esame possono essere scaricati gratuitamente dal sito web della segreteria (www.ahp-eci.ch).

L'inscription à l'examen se fait auprès du secrétariat. Le secrétariat est également à disposition pour toute demande d'information.

2.3 Tasse

La tassa d'esame comprende le seguenti prestazioni:

- verifica delle condizioni di ammissione / equipollenza;
- esame.

La regolamentazione aggiornata delle tasse può essere richiesta presso la segreteria.

I ricorsi inoltrati all'UFFT o al Tribunale amministrativo federale sono soggetti al pagamento di una tassa.

Tasse in caso di ritiro dall'esame

Alle candidate e ai candidati che si ritirano per tempo dopo l'iscrizione o che devono ritirarsi dall'esame per motivi validi dopo la decisione in merito all'ammissione viene rimborsato l'importo pagato, dedotte le spese occorse.

2.4 Svolgimento dell'esame

Pubblicazione

L'esame è pubblicato conformemente ai punti 3.11 e 3.12 del regolamento d'esame.

Iscrizione

L'iscrizione deve essere inviata alla segreteria entro il termine stabilito utilizzando il modulo ufficiale e allegando tutti i documenti richiesti.

Le iscrizioni, compresa la rispettiva documentazione, rimangono depositate presso la segreteria.

Scadenze dei diversi termini

Valgono i seguenti termini in relazione all'esame:

6 mesi prima dell'inizio dell'esame	pubblicazione
4 mesi prima dell'inizio dell'esame	termine d'iscrizione
3 mesi prima dell'inizio dell'esame	decisione in merito all'ammissione
2 mesi prima dell'inizio dell'esame	termine ultimo di ritiro
6 settimane prima dell'inizio dell'esame	convocazione all'esame
6 settimane prima dell'inizio dell'esame	inoltro del lavoro scritto di diploma
30 giorni mesi prima dell'inizio dell'esame	termine per inoltrare la richiesta di ricusa dei periti d'esame

Mezzi ausiliari

Con la convocazione all'esame le candidate e i candidati ricevono precise istruzioni a proposito dei mezzi ausiliari.

2.5 Parti dell'esame

L'esame di professione è improntato alla pratica professionale che è in costante evoluzione. Per questo motivo non vengono esaminate semplicemente le nozioni scolastiche, ma soprattutto le conoscenze e le capacità professionali attribuendo grande importanza al collegamento in rete dei singoli campi.

Per superare l'esame di professione è necessaria l'esperienza pratica. Solo chi dispone di una pratica professionale completa e solide conoscenze nel campo del commercio estero nonché di esperienze dirigenziali sarà in grado di soddisfare le esigenze dell'esame

L'esame comprende le seguenti parti e dura:

	Parti d'esame	scritto	orale
1	Lavoro di diploma	allestito durante la preparazione	30 min.
2	Importazione ed esportazione	180 min.	
3	Gestione aziendale	180 min.	
4	Colloquio professionale importazione ed esportazione		45 min.
5	Colloquio professionale gestione aziendale		30 min.
	Totale 465 min.	360 min.	105 min.

Le singole parti dell'esame e la loro valutazione sono descritte qui di seguito. Di norma, nell'impostazione dei compiti, le perite e i periti si basano secondo le esigenze della pratica professionale. Compiti e domande d'esame verificano in primo luogo le conoscenze e le capacità professionali applicate a situazioni concrete riferite alla pratica professionale.

Lavoro di diploma (scritto)

Descrizione	Con il lavoro di diploma il candidato dimostra di essere in grado di risolvere un problema nell'ambito del commercio estero in modo pratico e indipendente e di sapere sviluppare e pianificare soluzioni/progetti.
Valutazione	Il lavoro di diploma è corretto e valutato da due periti d'esame. La valutazione verte su contenuto (riferimento alla realtà e fattibilità, potenziali), struttura e rappresentazione.

Discussione del lavoro di diploma (orale)

Descrizione	Questa parte dell'esame comprende una presentazione del lavoro di diploma (15 minuti) e un colloquio professionale (30 minuti) con due periti d'esame sul lavoro di diploma (domande, contenuti, modo di procedere, risultati), nonché su ulteriori argomenti del commercio estero.
Valutazione	Oltre alle competenze professionali vengono valutate la capacità di presentare contenuti professionali, risolvere problemi, la capacità di giustificare e argomentare, conoscenze specifiche, creatività e indipendenza.

Importazione ed esportazione (scritto)

Descrizione Questa parte dell'esame comprende un esame scritto su vari temi professionali nell'ambito del commercio estero.

Valutazione I documenti scritti sono corretti e valutati da due periti d'esame.

Gestione aziendale (scritto)

Descrizione Questa parte dell'esame comprende un esame scritto su vari temi professionali relativi all'economia aziendale quali organizzazione e gestione, marketing, nonché finanza e contabilità.

Valutazione I documenti scritti sono corretti e valutati da due periti d'esame.

Colloquio professionale importazione ed esportazione (orale)

Descrizione Questa parte dell'esame comprende un colloquio professionale con due periti d'esame su diverse questioni inerenti all'ambito lavorativo del commercio estero.

Valutazione Oltre alle competenze professionali, vengono valutate l'attitudine a riconoscere e risolvere problemi a livello interdisciplinare, la capacità di motivazione e argomentazione, nonché le conoscenze professionali e la creatività.

Colloquio professionale gestione aziendale (orale)

Description Questa parte dell'esame comprende un colloquio professionale con due periti d'esame su diverse questioni che riguardano la gestione d'impresa e tipiche situazioni quotidiane di gestione nell'ambito lavorativo del commercio estero.

Valutazione Oltre alle competenze professionali, vengono valutate l'attitudine a riconoscere e risolvere problemi a livello interdisciplinare, la capacità di motivazione e argomentazione, nonché le conoscenze professionali e la creatività. Oltre alle competenze professionali, vengono esaminate e valutate anche le competenze metodologiche, sociali e personali.

2.6 Assegnazione delle note

Sull'assegnazione definitiva delle note decide la commissione d'esame in occasione di una riunione. A questa riunione è invitato un rappresentante dell'Ufficio federale della formazione professionale e della tecnologia.

2.7 Esito dell'esame

A seguito della riunione, il segretariato degli esami invia i risultati a tutti i candidati che hanno superato con successo gli esami.

2.8 Diploma

Il segretariato degli esami ordina i diplomi federali presso l'UFFT e li invia ai candidati che hanno superato con successo gli esami.

2.9 Presa in visione

Le candidate e i candidati che non hanno superato un esame hanno il diritto di prenderne visione gratuitamente.

3 Ambiti tematici e contenuti degli esami

Tassonomia

Osservazione: La tassonomia utilizzata qui di seguito raggruppa i sei livelli di tassonomia da K1 - K6 secondo Bloom nei seguenti tre livelli:

Livello di tassonomia	Spiegazione	Esempi
1 Conoscenza e comprensione (K1, K2)	Il candidato deve comprendere la materia d'esame e in particolare <ul style="list-style-type: none"> - citare fatti; - spiegare termini specifici; - illustrare interrelazioni. 	<ul style="list-style-type: none"> - Citate ... - Quali metodi conoscete ... - Elencate i principali ... - Spiegate ...
2 Applicazione (K3)	Il candidato deve applicare le conoscenze acquisite a situazioni concrete e risolvere problemi in un contesto esercitato in precedenza. In particolare, deve <ul style="list-style-type: none"> - risolvere compiti / esercizi relativi a un campo d'insegnamento; - impiegare metodi richiesti. 	<ul style="list-style-type: none"> - Calcolate in base a ... - Mostrate la differenza fra ...
3 Pratica (analisi e sintesi) (K4, K5, K6)	Il candidato deve analizzare problemi, sviluppare e valutare proposte di soluzione conformi alla pratica. In particolare, deve <ul style="list-style-type: none"> - esaminare situazioni e collegare le parti per formare un insieme; - confrontare e valutare alternative. 	<ul style="list-style-type: none"> - Analizzate il seguente problema - Rappresentate gli strumenti scelti con l'aiuto di un esempio pratico ... - Interpretate questa situazione e deducetene l'importanza per il vostro lavoro ... - Spiegate la vostra conclusione e giustificate la in modo dettagliato

3.1 Importazione ed esportazione

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
	Processi aziendali	
Svolgimento dell'incarico	Definire, controllare e ottimizzare i processi aziendali per lo svolgimento di operazioni di commercio estero	3
	Fissare e controllare la gestione sistematica dei rischi legati al commercio estero	3
	Fissare le direttive per le garanzie di pagamento e di prestazione	3
	Curare i contatti con importanti banche	3
	Fornire appoggio per la verifica di complessi crediti documentari e garanzie	2
	Fissare i criteri per la scelta delle clausole commerciali internazionali (Incoterms)	3
	Curare i contatti con i principali fornitori di servizi di logistica e stipulare contratti quadro	3
	Fissare direttive per il calcolo di operazioni di commercio estero	3
	Verificare la solvibilità di partner commerciali esteri e richiedere limiti di credito	3
	Controllare l'elaborazione e la verifica di documenti d'origine	3
	Spiegare la responsabilità nell'elaborazione di una documentazione e di documenti doganali	1
Documenti per il commercio estero	Regolare la gestione di documenti per il commercio estero	3
	Definire l'estensione e le responsabilità per i dati di base relativi al commercio estero	3
Archiviazione	Fissare l'archiviazione e la responsabilità per i documenti aziendali e doganali nonché per la documentazione relativa all'IVA	3
Informatica	Descrivere e applicare soluzioni elettroniche nel disbrigo di casi commerciali nel commercio estero	3
	Definire l'impiego di un software per la dichiarazione delle merci nell'ambito dell'elaborazione elettronica dei dati aziendali	2
	Traffico di merci e servizi	
Dogana	Curare contatti con la dogana	3
	Applicare le prescrizioni della legislazione doganale su pratiche complesse	2
	Richiedere semplificazioni della procedura d'imposizione doganale (DA, SA, DDA)	2
	Decidere sull'impiego di partner per lo sdoganamento quali spedizionieri, sdoganamento interno, agenti doganali	3
	Definire e sorvegliare la corretta determinazione del valore in dogana	2
	Definire i principi tariffari per prodotti importanti	2

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
Controllo all'esportazione e sanzioni	Definire e sorvegliare il processo di verifica per operazioni di commercio estero	2
	Richiedere autorizzazioni generali d'esportazione	2
Origine	Analizzare l'importanza di nuovi accordi di libero scambio	3
	Definire e sorvegliare il rilevamento e la documentazione dei dati d'origine	3
	Richiedere lo status relativo all'origine quale ad esempio Esportatore autorizzato (EA)	2
	Spiegare il contenuto dell'accordo OMC sulle regole d'origine e spiegare i contenuti essenziali delle basi legali nazionali (CH) di queste regole	1
Imposta sul valore aggiunto (IVA)	Determinare il luogo di consegna o prestazione in casi complessi	3
	Fornire appoggio in operazioni triangolari e a catena in casi complessi	2
	Predisporre la registrazione dell'imposta (sul valore aggiunto) all'estero	2
	Decidere sull'impiego di rappresentanti fiscali	2
	Spiegare i principi della procedura del reverse-charge e le conseguenze dell'applicazione in casi concreti	1
Tributi all'importazione e all'esportazione	Regolare la gestione dei conti PCD	2
Doppia imposizione internazionale	Spiegare il termine "stabilimento d'impresa" secondo la convenzione modello dell'OCSE in base a un caso commerciale concreto	1
Sicurezza della catena di distribuzione	Richiedere lo status di sicurezza quale ad esempio Authorized Economic Operator (AEO)	2
	Richiedere lo status di sicurezza quale ad esempio "Mittente conosciuto" (UFAC)	2
Servizi di logistica	Definire il tipo e l'entità delle prestazioni di logistica necessarie	1
	Definire e valutare i fornitori di servizi di logistica e le loro prestazioni considerando "Green Logistics"	3
	Definire il controllo della logistica	3
	Spiegare l'importanza della logistica nel commercio mondiale e rilevare le tendenze logistiche quali la sicurezza della catena di distribuzione	1
	Formulare e svolgere gare d'appalto per il volume di carico	2
	Analizzare e valutare problemi giuridici complessi in relazione a contratti di logistica e alla spedizione internazionale	3
	Stipulare contratti di logistica in modo mirato	3
	Valutare le opportunità, i rischi e i problemi giuridici legati all'esternalizzazione	3

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
Gestione di magazzino	Definire la politica di magazzino, in particolare per i magazzini di distribuzione e consegna	3
	Decidere sull'utilizzo di depositi doganali e franchi	3
Spedizione	Fissare le direttive per l'imballaggio	3
Assicurazione	Definire il piano assicurativo per il commercio estero	3
Ispezioni pre-imbarco	Chiarire l'ammissibilità e l'assunzione delle spese per le ispezioni pre-imbarco	2
Servizi all'estero	Descrivere le convenzioni per evitare le doppie imposizioni della Svizzera e la loro importanza per i stabilimenti d'impresa	1
	Spiegare i vantaggi e gli svantaggi, le opportunità e i rischi di stabilimenti d'impresa all'estero	2
	Adempiere gli obblighi di registrazione per contratti di appalto all'estero	2
	Mettere in regola gli impegni di garanzia, montaggio, messa in funzione e servizio all'estero	2
	Pianificare e organizzare fiere ed esposizioni all'estero	2
Condizioni internazionali di consegna e di pagamento	Definire e realizzare un piano per l'impiego di strumenti di pagamento e finanziamento nel commercio estero	3
	Analizzare e valutare casi commerciali complessi nell'ambito del commercio estero (commesse, progetti, richieste) e proporre condizioni di consegna e pagamento adeguate in relazione al caso concreto	3
	Spiegare lo scopo dell'assicurazione contro i rischi delle esportazioni (SERV)	1
	Nominare le condizioni per la copertura SERV	1
	Descrivere il modo di funzionamento dell'assicurazione dei crediti all'esportazione (ACE) e valutare l'utilità di questa assicurazione in relazione al caso concreto	2
	Spiegare i principi, la strategia, gli obiettivi, gli strumenti, le forme fondamentali, gli attori (incl. SERV) e gli sviluppi della politica economica estera svizzera	1
	Spiegare le differenze tra ACE e SERV	1
	Definire e realizzare la politica creditizia per clienti e fornitori esteri	2
Operazioni di commercio estero	Riconoscere le opportunità imprenditoriali delle operazioni di commercio estero e valutare l'importanza della propria internazionalizzazione nel quadro della globalizzazione	3
Controllo della logistica di importazione/esportazione	Svolgere controlli delle prestazioni e dei gestori di logistica nell'ambito dell'importazione/esportazione	2

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
	Flusso monetario, garanzia di pagamento e commercio valute	
Disbrigo dei pagamenti	Fissare la strategia e le direttive per il regolamento dei pagamenti	3
	Analizzare casi di commercio estero complessi (commesse, progetti, richieste) e proporre in base a questi ultimi un piano appropriato per il regolamento e la garanzia dei pagamenti	3
	Analizzare casi di commercio estero complessi (commesse, progetti, richieste) e determinare in base a questi ultimi gli strumenti appropriati per garantirne le prestazioni	3
Aspetti giuridici	Valutare la struttura degli strumenti a livello legislativo, ordinarli nel diritto svizzero e spiegare l'importanza delle direttive bancarie	1
	Valutare gli effetti giuridici in caso di problemi nell'adempimento dei contratti (in relazione alla garanzia del pagamento e delle prestazioni) e descrivere un modo di procedere appropriato	3
Costi di gestione	Calcolare i costi per garantire il pagamento e le prestazioni in casi commerciali complessi	2
Garanzia di pagamento	Descrivere le ERA 600 per i crediti documentari e applicarle sui casi complessi	2
	Definire i criteri per l'impiego di strumenti di garanzia del pagamento	3
	Analizzare i crediti documentari e valutarne i rischi	3
	Descrivere l'importanza e la procedura del credito documentario back-to-back e valutarne le possibilità d'impiego	3
	Descrivere l'importanza e la procedura del credito documentario di trasferimento e valutarne le possibilità d'impiego	3
Valute	Analizzare e spiegare le fluttuazioni di cambio e tenerne conto nelle operazioni aziendali	2
	Spiegare e definire i criteri d'impiego per gli strumenti relativi alla garanzia del cambio	2
Finanziamento e assicurazione all'esportazione	Seguire e analizzare la politica delle banche di sviluppo internazionali e degli assicuratori statali di crediti all'esportazione	3
	Definire e spiegare i criteri d'impiego per gli strumenti di credito e di garanzia sul credito	3
	Descrivere il modo di funzionamento e l'utilità del rifinanziamento e spiegare le differenze tra questi strumenti (forfettizzazione, factoring, sconti di crediti contabili, anticipi, credito contro cessione)	1
	Analizzare casi di operazioni di commercio complessi (commesse, progetti, richieste) e proporre in base a questi ultimi un piano di finanziamento adeguato	3

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
Garanzie	Spiegare le "Norme Uniformi per le Garanzie a Prima Richiesta" (URDG)	1
	Definire le direttive per garanzie e fidejussioni	3
	Analizzare le garanzie di pagamento e valutarne i rischi	3
Titoli	Fissare i criteri per il trattamento di titoli nel commercio estero	3
	Condizioni quadro internazionali	
Commercio mondiale	Valutare gli sviluppi economici mondiali e giudicarne gli effetti sulla propria azienda	3
	Descrivere l'interconnessione dei principali spazi di integrazione per l'economia estera svizzera e analizzarne e giudicarne gli effetti sull'industria dell'esportazione/importazione svizzera in generale e per le singole aziende	3
	Seguire e spiegare la problematica legata agli ostacoli al commercio e ai negoziati OMC	1
Spazi economici	Analizzare lo sviluppo dei principali spazi economici in relazione al proprio settore e/o alla propria azienda	3
Svizzera	Seguire e spiegare le novità presso la SECO, l'AFD, l'AFC, l'OSEC e le Camere di Commercio e dell'Industria	1
Politica economica estera	Analizzare le tendenze della politica di sviluppo svizzera in relazione al proprio ramo e/o alla propria azienda	3
	Descrivere gli effetti degli strumenti della politica economica estera come ad esempio gli ostacoli al commercio	1
Countertrade	Sfruttare gli obblighi relativi alle operazioni in contropartita	2
Statistica di commercio	Analizzare le statistiche di commercio in relazione al proprio ramo e/o alla propria azienda	3
Globalizzazione	Spiegare la problematica nord-sud e nominare i vari temi politici con cui ci si deve confrontare in questo ambito nelle operazioni di importazione/esportazione	1
	Rispettare i diritti dell'ambiente e considerare l'utilizzo sostenibile delle risorse	
	Analizzare e valutare la competitività internazionale di Paesi in generale e della Svizzera in particolare	2
	Utilizzare dati statistici per lo sviluppo strategico della propria azienda	2
	Spiegare le tendenze e le conseguenze della globalizzazione e riconoscere la loro importanza per lo sviluppo del proprio ramo	1
	Collaborare allo sviluppo di approcci strategici per superare le sfide della globalizzazione	3

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
	Condizioni quadro legali	
Compliance	Riconoscere i rischi di compliance e i disposti di natura non doganale DNND nel commercio estero e adottare misure preventive appropriate	3
	Definire il codice di condotta (legge anticorruzione) e controllare che venga rispettato	3
	Verificare i contratti quadro in relazione a clausole delicate relative al diritto dei cartelli	3
	Definire le misure di osservazione e di richiamo	3
	Verificare la tutela della proprietà intellettuale per prodotti propri nei principali mercati	3
	Confrontare le proprie CG con le direttive estere per la tutela dei consumatori	3
	Verificare che i contratti con i rappresentanti commerciali e i contratti di rappresentanza esclusiva siano conformi alle disposizioni locali	3
	Definire il modo di procedere in caso di bandi di concorso pubblici	3
	Definire l'applicazione della riserva della proprietà a livello contrattuale	3
	Questioni giuridiche nel commercio estero	
Stipulazione di un contratto	Definire il trattamento di regolamentazioni precontrattuali nel commercio estero	3
Forme contrattuali	Spiegare le varie forme dei consorzi di esportazione	1
	Definire il tipo e l'entità del consorzio di esportazione (responsabilità del consorzio)	3
	Descrivere le varie forme del commercio estero (diretto, indiretto, joint venture, franchising, licenze) e mostrare le opportunità e i rischi che ne possono risultare per la propria azienda	3
Condizioni generali	Disciplinare il trattamento delle condizioni generali proprie e altrui	3
	Fissare le proprie CG	3
Contratti con intermediari della distribuzione	Descrivere e impiegare in modo mirato i contratti di agenzia e di rappresentanza esclusiva	2
	Nominare e spiegare i principali elementi contrattuali di diritto dei cartelli per i contratti di agenzia e di rappresentanza esclusiva	1
	Spiegare la gestione di contratti di agenzia e contratti di rappresentanza esclusiva e la problematica in caso di scioglimento in base al CO	1

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
Diritto d'acquisto internazionale	Formulare e gestire in modo ottimale complessi contratti di consegna transfrontalieri dal punto di vista della propria azienda	2
	Riconoscere e valutare i contratti di consegna transfrontalieri già stipulati in caso di possibili problemi nell'adempimento del contratto, tenendo conto della LDIP e della CLug	3
	Stipulare, valutare e applicare contratti quadro	3
Diritto della proprietà immateriale	Spiegare il principio dell'esaurimento nazionale e internazionale dei diritti della proprietà immateriale e valutarne l'importanza in rapporto alle importazioni parallele in base alla giurisprudenza attuale	3
	Elencare e spiegare gli accordi internazionali a tutela dei diritti della proprietà immateriale	1
Responsabilità e limitazione della responsabilità	Spiegare la responsabilità per danno da prodotto ed elencare le differenze rispetto alla garanzia di buona esecuzione	1
	Spiegare la validità della direttiva UE sulla responsabilità per danno da prodotto per produttori svizzeri	1
	Garantire la sicurezza del prodotto e spiegare e applicare le possibilità di previdenza pratiche al fine di evitare la responsabilità per danno da prodotto	2
	Definire le regole per l'esclusione e la limitazione di responsabilità	3
Assicurazione	Verificare le clausole assicurative e di responsabilità in contratti complessi	3
Diritto privato e processuale internazionale	Definire le regole per la scelta del diritto applicabile	3
	Disciplinare il coinvolgimento e l'esclusione della Convenzione sulla vendita internazionale di beni nei contratti	3
	Spiegare i tratti fondamentali della Convenzione di Lugano	1
	Spiegare i vantaggi e gli svantaggi delle procedure alternative per la gestione dei conflitti inclusa l'esecutività	1
	Definire i principi per l'impiego di procedure per la gestione dei conflitti	3
Gestione dei rischi		
	Riconoscere e ridurre al minimo, grazie all'impiego degli strumenti adeguati, i rischi legali, di pagamento e garanzia, nonché i rischi di importazione, esportazione, transizione e di spedizione	3
	Definire regole per il trattamento di rischi legali e tributari, nonché di pagamento e spedizione	3
	Valutare i rischi d'esportazione nel loro complesso e tenerne conto nella gestione dei rischi aziendale	3
	Riconoscere, valutare e ridurre al minimo, grazie all'impiego degli strumenti adeguati, i rischi della logistica nell'esportazione	3
	Definire il piano assicurativo di trasporto per il commercio estero	3

3.2 Gestione aziendale

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
	Organizzazione e direzione	
Direzione strategica	Gestire e sviluppare il commercio estero in modo strategico e operativo	3
	Elaborare assieme alla direzione la pianificazione strategica, nonché le basi dei processi e degli strumenti dirigenziali	3
	Mettere in atto le misure strategiche nel proprio campo di responsabilità	2
	Calcolare e interpretare le cifre economico-aziendali (free cash flow, EBIT, ROE, contributo di copertura, liquidità)	2
Gestione della qualità e dei processi	Definire, applicare, misurare, valutare e confrontare i processi dirigenziali (processi di pianificazione, direzione e controllo), i processi centrali e di supporto nel proprio campo d'attività e ricavarne le strutture e misure necessarie	3
	Interpretare i principi aziendali per il commercio estero e sviluppare e adottare le misure prestabilite nella struttura organizzativa nel proprio campo d'attività	3
Struttura organizzativa	Analizzare e ottimizzare la struttura organizzativa nel commercio estero	3
Organizzazione dei processi	Analizzare e ottimizzare l'organizzazione dei processi nel commercio estero	3
Gestione dei progetti	Applicare le tecniche per la gestione dei progetti nell'ambito delle operazioni internazionali	2
	Pianificare e gestire progetti o collaborare in modo competente nell'ambito di progetti	2
	Utilizzare metodi e strumenti per la gestione di progetti nell'ambito di progetti aziendali	2
	Spiegare l'importanza della gestione di progetti	1
	Pianificare, strutturare in modo efficiente, svolgere e portare a termine progetti nel contesto internazionale (struttura organizzativa, pianificazione, avvio, controllo e conclusione di progetti)	2
	Nominare e giustificare i requisiti posti al responsabile del progetto	1
	Analizzare e giustificare le aspettative degli stakeholder in base a fattori quali il tempo, la qualità e i costi	2
	Descrivere la procedura per la risoluzione di problemi, nonché elencare e spiegare i metodi del processo decisionale	1
Tecniche di lavoro	Presentare i principali aspetti del commercio estero per la strategia aziendale nell'ambito della propria funzione dirigenziale	2
	Sfruttare i contatti con le autorità e associazioni in caso di problemi legati al commercio estero	2
	Risolvere i conflitti strategici con i partner commerciali internazionali	3
	Condurre colloqui e negoziati in un contesto interculturale	3
	Tenere in considerazione le particolarità culturali nelle presentazioni e trattative	3

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
Gestione del personale	Pianificare il fabbisogno e l'assunzione e procedere alla selezione del personale	3
	Spiegare e applicare in modo corretto le disposizioni relative al diritto del lavoro in caso di impiego e licenziamento di personale	2
	Istituire e istruire team in base alle competenze dei singoli collaboratori	3
	Riconoscere le attitudini, i potenziali di sviluppo e le esigenze dei collaboratori e pianificare e avviare le ulteriori misure di qualificazione per questi ultimi	3
	Valutare l'utilità aziendale, professionale e personale delle misure a sostegno dello sviluppo dei collaboratori	3
	Adottare, giustificare e mettere in atto misure disciplinari	2
	Richiedere o pronunciare licenziamenti, preparare uscite dall'azienda di collaboratori ed emettere attestati di lavoro	3
	Marketing e comunicazione	
Piano di marketing	Analizzare e spiegare gli sviluppi e le tendenze per quanto riguarda le aspettative di (grandi) clienti che operano su scala internazionale	3
	Nel quadro della propria funzione dirigenziale, collaborare allo sviluppo di piani di marketing per determinati Paesi	3
	Sviluppare piani di prezzo per determinati mercati o clienti	3
	Riconoscere le tendenze e le esigenze dei clienti, elaborare nuove idee e soluzioni innovative e attuarle sotto forma di soluzioni adatte al mercato	3
	Leggere e interpretare statistiche, cifre di riferimento e ricerche di mercato	2
	Riconoscere i problemi nell'ambito della strategia aziendale e dell'orientamento verso il cliente ed elaborare soluzioni	3
	Riconoscere i problemi chiave in base ad analisi di mercato ed elaborare importanti decisioni di marketing nel proprio ambito lavorativo	3
	Collaborare allo sviluppo di piani di marketing	2
	Descrivere gli obiettivi economicamente redditizi quali offerte e servizi, posizione di mercato e relazione commerciale con il cliente dell'azienda	1
Assistenza ai clienti	Comprendere la gestione delle relazioni con i clienti nell'ambito del commercio estero e allestire piani di fidelizzazione (CRM)	3
	Definire e realizzare il key account management per clienti chiave che operano su scala internazionale	3
Informazione e comunicazione	Comunicare e argomentare con vari gruppi d'interesse interni ed esterni	2
	Fissare le strutture d'informazione e impiegare in modo appropriato i mezzi di comunicazione (strutturare la comunicazione)	3

Ambiti tematici	Obiettivi didattici / requisiti	Tassonomia
Negoziazioni internazionali	Sfruttare il processo di negoziazione come strategia attuale per la risoluzione di conflitti d'interesse	2
	Allestire un piano di negoziazione con argomentario	3
	Condurre trattative con successo	3
	Spiegare qual è l'importanza e il compito di condurre trattative a livello internazionale nelle operazioni di commercio estero	1
	Riconoscere i modelli di comportamento dei partner commerciali e influire positivamente sul successo degli affari nel contesto interculturale	2
	Descrivere e tenere conto delle particolarità culturali fondamentali e della loro influenza durante i colloqui e le negoziazioni	3
	Finanze	
Bilancio e conto economico	Pianificare e sorvegliare l'influsso delle operazioni di commercio estero sul successo e sulla liquidità dell'azienda	3
	Analizzare i rapporti d'esercizio dei partner commerciali nel commercio estero e definire i limiti delle operazioni e dei crediti	3
Analisi e pianificazione finanziaria	Analizzare e valutare lo stato finanziario dell'azienda in base al rendiconto annuale (bilancio, conto economico, conto del flusso di fondi, allegati, rapporto annuale)	3
	Allestire in modo metodologicamente corretto la pianificazione della liquidità per il commercio estero	2
	Allestire un budget per il commercio estero (incl. centri di costo e unità di costo)	2
Investimenti	Applicare i metodi per il calcolo degli investimenti (statico e dinamico) e spiegarne l'importanza in relazione alle operazioni di importazione/esportazione	2
	Calcolare e motivare la redditività degli investimenti previsti	2
Controllo	Descrivere e collaborare ai processi di pianificazione, regolazione e controllo delle operazioni di esportazione	3
Calcolo	Allestire le direttive per i calcoli relativi alle operazioni di commercio estero	3
	Definire i ribassi e gli sconti per le operazioni di commercio estero	3

4 Entrata in vigore e campo d'applicazione

Le presenti direttive entrano in vigore il 1° gennaio 2014.
Esse si basano sul regolamento d'esame in vigore per specialista di spedizione.

Presidente della commissione d'esame

Membro della commissione d'esame