



# UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PALERMO

**Dipartimento: Scienze Politiche e delle Relazioni Internazionali**

**A.A. 2024/2025**

## **PIANO DI STUDI DEL CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN INTERNATIONAL RELATIONS, POLITICS & TRADE (FULLY ONLINE)**

### **Caratteristiche**



Classe di Laurea magistrale  
in Relazioni internazionali  
(LM-52)



2 ANNI



PALERMO



ACCESSO LIBERO



2262

### **Obiettivi del Corso di Studi**

Obiettivi specifici:

Il Corso di Laurea Magistrale in "International Relations, Politics & Trade" ha come obiettivo la formazione di un professionista esperto nei processi di internazionalizzazione delle imprese.

L'esperto in processi di internazionalizzazione si occupa di impostare e sviluppare la strategia e le attività dell'azienda sui mercati internazionali, siano esse di carattere commerciale (export management, import management, e-commerce), produttivo o distributivo, a prescindere dal settore merceologico, e che possono esplicitarsi anche attraverso una presenza stabile nei Paesi obiettivo.

Le figure professionali di riferimento sono:

- Specialista in commercio estero - Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT) (categoria ISTAT 2.5.1.5.2)
- Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi (categoria ISTAT 2.5.1.5.1)
- Esperti nello studio, nella gestione e nel controllo dei fenomeni sociali (categoria ISTAT 2.5.3.2.1)
- Specialisti nella gestione internazionale della supply chain - Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private (categoria ISTAT 2.5.1.2.0)
- Specialisti dei sistemi economici - esperto strategie aziendali internazionali (categoria ISTAT 2.5.3.1.1)
- Specialisti delle relazioni pubbliche internazionali dell'impresa (categoria ISTAT 2.5.1.6.0)

Atteso che l'ottima padronanza della lingua inglese costituisce pre-requisito essenziale per il ruolo, la figura opera con autonomia decisionale nell'ambito aziendale e prevede la conoscenza generale delle dinamiche e tecniche del commercio internazionale, la capacità di gestire in termini di problem solving e pianificazione le attività sui mercati esteri, la gestione e controllo del personale che si occupa di import, export e produzione all'estero.

Il CdS si propone di fare acquisire allo studente una conoscenza avanzata nell'analisi dei processi e delle politiche internazionali, multilivello e globali; nonché l'abilità linguistiche specialistiche indispensabili per comunicare in contesti di lavoro internazionali qualificati, ulteriori rispetto a quelle di accesso pari ad almeno B2 della lingua inglese. A tal riguardo è stato previsto un insegnamento di "business English" (L-LIN/12).

International Relations & Trade online vuole fornire al discente - combinando una prospettiva teorica di ampio respiro con un taglio decisamente pratico ed esperienziale - strumenti culturali idonei a operare nel mondo degli scambi internazionali e in tal modo favorire i processi di internazionalizzazione delle imprese.

Il corso si articolerà su quattro ambiti formativi principali aventi obiettivi distinti

a. Quello giuridico, in cui verranno affrontate le tematiche del diritto dei contratti internazionali (IUS/02), della disciplina

Legenda: Per. = periodo o semestre, Val. = Valutazione (V=voto, G=giudizio), TAF= Tipologia Attività Formativa (A=base, B=caratterizzante, C=Affine, S=stages, D=a scelta, F=altre)

mondiale del commercio in sede WTO e di accordi multilaterali (IUS/21), del diritto dei trasporti e della logistica internazionale (IUS/01), del diritto doganale (IUS/12) e della protezione della proprietà intellettuale (IUS/04). L'obiettivo è quello di fare acquisire ai discenti le conoscenze relative agli strumenti giuridici relativi agli scambi internazionali e agli investimenti diretti esteri.

b. Quello storico, in cui verranno affrontate le tematiche della storia delle relazioni commerciali internazionali (SPS/6 - SPS/13), dei processi e della economia internazionale (SECS-P/04), e delle dinamiche e conseguenze della decolonizzazione sui mercati attuali (M-STO/04). L'obiettivo è fare acquisire allo studente la capacità di identificare e selezionare fonti e dati rilevanti per l'analisi dei processi politici, giuridici ed economici globali in una prospettiva diacronica.

c. Quello politologico, in cui verrà affrontato il tema del rischio politico nelle transazioni commerciali internazionali (SPS/04). L'obiettivo è fare acquisire allo studente la capacità di analisi dei rischi politici e di sicurezza legati agli investimenti e alle transazioni commerciali internazionali.

d. Quello economico, in cui si affronteranno tematiche relative alla progettazione e implementazione di strategie aziendali, iniziative imprenditoriali e politiche di investimento (SECS-P/07) e di gestione della catena di distribuzione internazionale (ING-IND 35), orientate a supportare le imprese - specie quelle di piccole e medie dimensioni - nei processi di sviluppo a livello locale e internazionale secondo una prospettiva di sostenibilità, nonché alla valutazione dei risultati organizzativi - emergenti dall'adozione di tali strategie - attraverso l'analisi dei processi aziendali e l'utilizzo di opportuni indicatori di performance (efficacia, efficienza, economicità).

In tal senso, l'obiettivo di questo gruppo di corsi è far acquisire agli studenti conoscenze teoriche e strumenti applicativi volti a supportare il governo dello sviluppo aziendale e l'esplorazione dei sottostanti processi di creazione del valore attraverso un approccio di sostenibilità, ossia tale da bilanciare la prospettiva strategica nel tempo (breve vs lungo periodo) e nello spazio (livello locale, regionale, nazionale vs internazionale).

La conoscenza della lingua inglese, almeno pari al B/2, già considerata prerequisito per l'accesso al corso e lingua veicolare di tutti gli insegnamenti, sarà ulteriormente perfezionata grazie all'inserimento di una apposita materia di inglese specialistico, "business English" (L-LIN/12), che avrà l'obiettivo di approfondire il linguaggio specialistico e tecniche di comunicazione in ambito negoziale.

Un workshop annuale, previsto tra le altre conoscenze utili all'inserimento nel mondo del lavoro, sarà dedicato al digital export e al digital marketing, recependo in tal modo i suggerimenti degli stakeholder.

Il percorso formativo culmina nella elaborazione e nella discussione di una tesi scritta originale svolta sotto la guida di un relatore tra i docenti del Corso di studio, eventualmente affiancato da un co-relatore esterno proveniente dalle realtà in cui lo studente ha svolto il tirocinio formativo.

### **Sbocchi occupazionali**

Profilo:

Specialista in commercio estero - Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT) e Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi

Funzioni:

- di individuare i Paesi target attraverso ricerche e analisi dei mercati e dei contesti geopolitici;
- di analizzare il rischio Paese legato alla dimensione politica ed economica, con particolare riferimento al contesto politico internazionale;
- di impostare e sviluppare le strategie per la penetrazione commerciale in Paesi stranieri;
- gestire i processi inerenti alla logistica e trasporto internazionale;

Competenze:

- Redazione di un piano di sviluppo che descriva i potenziali contesti all'interno dei quali operare in termini di scelta dei canali di commercializzazione, e delle eventuali partnership internazionali;
- Redazione di report sui Paesi target che mettono in evidenza criticità e opportunità, con particolare riferimento alle relazioni internazionali;
- Analisi dati economici, politici, giuridici del contesto di riferimento straniero e delle relazioni tra i Paesi coinvolti;
- Predisporre un piano di strategia doganale e di logistica internazionale che tenga conto dei fattori di contesto sulla base di analisi multidisciplinari integrate.

Sbocchi:

libero professionista/consulente nel settore del commercio internazionale, dogane, trasporti e logistica internazionale, promozione di affari e commercio internazionali; multinazionali; società di spedizionieri doganali; società di logistica internazionale; società di agenti commerciali, società di consulenze per l'internazionalizzazione delle imprese.

Profilo:

Specialisti delle relazioni pubbliche internazionali dell'impresa e Esperti nello studio, nella gestione e nel controllo dei fenomeni sociali

Funzioni:

- di identificare strategie in contesti di incertezza e complessità in diversi contesti geografici, politici e sociali;
- di individuare i Paesi target attraverso ricerche e studi di mercato;
- - creare di partenariati tra soggetti pubblici e privati europei ed internazionali e nell'ottica della ricerca di nuovi mercati;
- di impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri;
- di implementare attività promozionali, relative all'azienda e ai suoi prodotti, sui mercati esteri;

Competenze:

- Impostazione di un piano di marketing operativo;
- Impostazione di un piano di comunicazione internazionale.
- Individuazione delle fonti internazionali per la raccolta dei dati.

Sbocchi:

libero professionista/consulente nel settore del commercio internazionale, promozione di affari e commercio internazionali; multinazionali; società di consulenze per l'internazionalizzazione delle imprese.

Profilo:

Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private e Specialisti dei sistemi economici - esperto strategie aziendali internazionali

Funzioni:

- di identificare strategie in contesti di incertezza e complessità in diversi contesti geografici, politici e sociali;
- di reperire fondi europei ed internazionali per implementare strategie e processi di internazionalizzazione;
- di impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri;
- di gestire i processi inerenti alla logistica e trasporto internazionale;
- di individuare e implementare strategie doganali per l'import e per l'export;
- di supervisionare l'attività di strutture stabili dell'azienda all'estero.

Competenze:

- Impostazione di un piano finanziario export;
- Elaborazione progetti per la partecipazione a bandi di gara europei ed internazionali;
- Individuazione degli standard minimi di funzionamento della struttura stabile all'estero (commerciale e produttiva);
- Gestione della supply chain;
- Redazione di un piano di sviluppo che descriva i canali di commercializzazione, le eventuali partnership e le opzioni contrattuali;
- Predisporre un piano strategico di logistica internazionale;
- Predisporre un piano di strategia doganale.

Sbocchi:

libero professionista/consulente nel settore del commercio internazionale, dogane, trasporti e logistica internazionale, multinazionali; società di spedizionieri doganali; società di agenti marittimi; società di logistica internazionale; società di agenti commerciali, società di consulenze per l'internazionalizzazione delle imprese.

### Caratteristiche della prova finale

Per conseguire la laurea magistrale lo/a studente/ssa deve avere acquisito 120 crediti formativi compresi quelli relativi alla prova finale. La prova finale ha l'obiettivo di verificare il livello di maturità e la capacità critica del laureando con riferimento agli apprendimenti e alle conoscenze acquisite a completamento delle attività previste dall'ordinamento didattico. La prova finale consiste in una dissertazione della tesi di laurea in lingua inglese, secondo modalità definite dal regolamento sulla prova finale del Corso di Laurea per ogni a.a., nel rispetto e in coerenza della tempistica, delle prescrizioni ministeriali e delle inerenti linee guida di Ateneo.

Insegnamenti 1 ° anno	CFU	Sem.	Val.	Freq.	SSD	TAF
18285 - BUSINESS ENGLISH <i>Guarino(PC)</i>	6	1	V		L-LIN/12	B
15905 - INTERNATIONAL TRADE LAW	12	1	V			
- INTERNATIONAL CONTRACT LAW <i>Casabona(PO)</i>	6	1			IUS/02	B

Legenda: Per. = periodo o semestre, Val. = Valutazione (V=voto, G=giudizio), TAF= Tipologia Attività Formativa (A=base, B=caratterizzante, C=Affine, S=stages, D=a scelta, F=altre)

Insegnamenti 1 ° anno	CFU	Sem.	Val.	Freq.	SSD	TAF
- WTO AND REGIONAL TRADE LAW <i>Casabona(PO)</i>	6	1			IUS/13	B
21252 - INTERNATIONAL TRANSPORT LAW AND LOGISTICS <i>Rigazio(RD)</i>	6	1	V		IUS/01	B
21342 - BUSINESS STRATEGY <i>Cosenz(PA)</i>	6	2	V		SECS-P/07	C
21593 - FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND GOLDEN POWERS <i>Mocavini(RD)</i>	6	2	V		IUS/09	B
20765 - GLOBAL POLITICS <i>Monteleone(PO)</i>	9	2	V		SPS/04	B
10546 - WORKSHOP	3	2	G			F

48

Insegnamenti 2 ° anno	CFU	Sem.	Val.	Freq.	SSD	TAF
21591 - INTERNATIONAL ECONOMICS AND ECONOMIC HISTORY	12	1	V			
- GLOBAL FIRMS AND POLICY ISSUES <i>Cermelli(PC)</i>	6	2			SECS-P/06	B
- GROWTH AND INEQUALITIES <i>Asso(PO)</i>	6	2			SECS-P/04	B
22629 - AFRICAN HISTORY AND INSTITUTIONS <i>Puddu(RD)</i>	6	2	V		SPS/06	B
20807 - GLOBAL HISTORY <i>Patti(PA)</i>	6	2	V		M-STO/04	B
14368 - SUPPLY CHAIN MANAGEMENT <i>Bruccoleri(PO)</i>	9	2	V		ING-IND/35	C
20658 - FINAL THESIS	21	2	G			E
Gruppo di attiv. form. opzionali	9					C
Attiv. form. a scelta dello studente (consigliate)	9					D

72

## GRUPPI DI ATTIVITA' FORMATIVE OPZIONALI

Gruppo di attiv. form. opzionali	CFU	Sem.	Val.	Freq.	SSD	TAF
20651 - COMPETITION LAW & INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS <i>Garilli(PO)</i>	9	1	V		IUS/04	C
21617 - INTERNATIONAL CUSTOMS LAW & CORPORATE TAX <i>Perrone(PO)</i>	9	1	V		IUS/12	C
Attiv. form. a scelta dello studente (consigliate)	CFU	Sem.	Val.	Freq.	SSD	TAF
21647 - COMPETITION LAW AND INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS <i>Garilli(PO)</i>	9	1	V		IUS/04	D
21648 - INTERNATIONAL CUSTOMS LAW AND CORPORATE TAX <i>Perrone(PO)</i>	9	1	V		IUS/12	D

Legenda: Per. = periodo o semestre, Val. = Valutazione (V=voto, G=giudizio), TAF= Tipologia Attività Formativa (A=base, B=caratterizzante, C=Affine, S=stages, D=a scelta, F=altre)