
TECNICHE DI CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE PER VENDITORI E COMMERCIALI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Gli strumenti tecnici essenziali (l'ABC) per impostare e condurre positivamente un accordo commerciale con l'estero. Analisi con taglio commerciale dei diversi aspetti di natura giuridica, contrattualistica, logistica e di pagamento per una gestione competitiva della negoziazione. Valutazione degli obblighi del venditore e del compratore e definizione delle varie clausole contrattuali con particolare riferimento alle condizioni di consegna della merce (gli Incoterms) e alla condizione di pagamento (operazioni documentarie e lettere di credito).

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA