
VENDITE ALL'ESTERO: DALLA NEGOZIAZIONE ALL'INCASSO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Fornire le conoscenze necessarie per individuare i punti di maggiore criticità della compravendita con l'estero e tutte le fasi a partire dalla negoziazione del contratto, all'acquisizione dell'ordine, fino all'incasso del credito con particolare attenzione alle condizioni di consegna della merce (gli Incoterms) e alla condizione di pagamento (lettere di credito, garanzie, ecc.). Al termine del seminario i partecipanti sapranno valutare gli obblighi del venditore e del compratore, come formulare le varie clausole di una compravendita internazionale e quali gli strumenti per aumentare la possibilità di concludere positivamente gli accordi commerciali con l'estero.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA