
DALLA NEGOZIAZIONE ALL'INCASSO NELLE VENDITE VERSO L'ESTERO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Fornire le conoscenze necessarie per individuare i punti di maggiore criticità della compravendita con l'estero, dalla negoziazione, all'acquisizione dell'ordine, fino all'incasso del credito con particolare attenzione alla definizione della legge applicabile, al modo per risolvere le controversie, alle garanzie sulla merce, gli Incoterms® e alla condizione di pagamento (Lettere di credito, Garanzie, ecc.).

PROGRAMMA

30 ottobre	
9.15-9.30	Accreditamento partecipanti
9.30 – 13.00	<p>1. Il rischio di credito e le problematiche contrattuali nella vendita internazionale</p> <ul style="list-style-type: none"> · Valutazione del rischio di credito: rischio “commerciale” e rischio “paese” · individuazione dei punti di criticità nella negoziazione di una compravendita con l'estero · clausole negoziali a favore del venditore: garanzie di pagamento · clausole negoziali a favore del compratore: <i>performance bond</i>, <i>advance payment guarantee</i> · condizioni generali di vendita, condizioni particolari, argomenti da regolare nella compravendita internazionale ed esame modello “standard” <p>2. Gli Incoterms® e le forme di pagamento con l'estero</p> <ul style="list-style-type: none"> · Termini di resa della merce nella vendita internazionale e gli <i>Incoterms®</i> della ICC · che cosa sono, scopo, oggetto, struttura degli <i>Incoterms® 2010</i> · costi, rischi e responsabilità tra venditore e compratore: quale adottare · forma di pagamento in ambito comunitario ed extra comunitario · scelta della forma di pagamento e formulazione · pagamenti anticipati, posticipati e contestuali: il <i>COD (Cash on Delivery)</i> · assegno bancario, negoziazione sbf o invio dopo incasso · incasso documentario (D/P – CAD – D/A): che cos'è e quali i rischi
14.00–17.30	<p>3. I crediti documentari, le Standby Letter of credit e le Garanzie internazionali</p> <ul style="list-style-type: none"> · Credito documentario: che cos'è, articolazione, caratteristiche, vantaggi e rischi · credito documentario con conferma, senza conferma, con <i>Silent confirmation</i> e Star del credere · fasi del credito documentario e utilizzo dello stesso: per pagamento, a vista o differito, per accettazione, per negoziazione · documenti nel credito documentario, esame e regolamento senza/con riserva · <i>Stand by Letter of Credit</i>, garanzie a richiesta: quando, come adottarle, vantaggi e rischi · pagamenti differiti con la tecnica del <i>Forfaiting</i> <p>4. Suggestimenti per la negoziazione efficace di un contratto con l'estero</p> <ul style="list-style-type: none"> · Scelta della strategia da seguire in base ai Paesi, alla tipologia di contratto, ai volumi, alla clientela e alle clausole contrattuali · suggerimenti per una negoziazione efficace della clausola di pagamento e gestione operativa del credito documentario · soluzioni per coprirsi dal rischio di mancato pagamento · utilizzo di Modelli, Format e opzioni contrattuali da proporre alla controparte

DOCENTI

Antonio Di Meo – Specializzato in Pagamenti internazionali, Crediti documentari e Garanzie, già Professore a contratto Università di Bergamo, Macerata e Verona.

DESTINATARI

Personale proveniente dal settore commerciale, agli area manager, agli export manager, dirigenti, imprenditori, ai responsabili e agli addetti commerciali degli uffici vendite estero e del book office.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA