

---

# VENDERE ALL'ESTERO: COME FARSI PAGARE DAI PROPRI CLIENTI

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

La scelta della forma di pagamento da adottare in una vendita verso l'estero e la sua Formulazione può incidere notevolmente sull'economicità della transazione commerciale sottostante. Scopo del corso è favorire l'individuazione e la valutazione del rischio di mancato pagamento nelle vendite verso l'estero attraverso la conoscenza applicativa delle singole forme di pagamento al fine di garantire un incasso certo, immediato e definitivo dei propri crediti, offrendo un orientamento per una scelta consapevole ed efficace.

## PROGRAMMA

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

## 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 dai settori commerciale, logistico, amministrativo e finanziario oltre che export manager, dirigenti, imprenditori, spedizionieri ed operatori di trasporto.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**