

---

# INCOTERMS® E PAGAMENTI INTERNAZIONALI

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

Gli aspetti logistici, relativi alla consegna delle merci ed al relativo pagamento delle stesse nella compravendita internazionale, verranno affrontati in un'ottica pratico-operativa per una loro maggiore conoscenza circa i vantaggi e i rischi che l'uso di un Incoterms® e di una forma di pagamento può comportare per l'impresa che vende o che acquista.

## PROGRAMMA

### Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accredimento partecipanti  
9:15 – 13:00 Formazione  
13:00 – 14:00 Pausa  
14:00 – 18:00 Formazione  
18:00 Conclusione

Coffee break a metà mattina e metà pomeriggio

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- Incoterms® e pagamenti nella compravendita internazionale
- Implicazioni operative nella scelta dell'Incoterms® rispetto ai pagamenti internazionali
- Aspetti di criticità da tener presente nell'uso dei vari Incoterms®: consegna, trasferimento rischi e responsabilità, trasferimento diritti proprietà, modalità trasporto, dogana, fiscalità
- Struttura degli Incoterms® e regole per individuare il punto di criticità: clausole alla partenza e all'arrivo
- Ripartizione degli Incoterms® in base alla modalità di trasporto e al gruppo di appartenenza
- Problemi del venditore nel carico delle merci nel termine Ex works e nelle clausole "F"
- Incoterms® FOB, CFR, CIF e FCA, CPT, CIP: applicazione e punti di criticità
- Incoterms® DAT, DAP, DDP
- Incoterms® e pagamento delle forniture in rapporto alla tipologia della merce (in Serie o Customizzata) e scelta della forma di pagamento adottata
- Incoterms® e pagamento a mezzo bonifico bancario posticipato con o senza garanzia di pagamento
- Incoterms® e pagamento a mezzo bonifico bancario anticipato con o senza garanzia di restituzione dell'importo
- Incoterms® e pagamento contestuale alla consegna (COD)
- Incoterms® e pagamento a mezzo incasso documentario (D/P-CAD-D/A): quali i rischi e quali le attenzioni
- Incoterms® e pagamento a mezzo credito documentario (LC) con o senza conferma
- Quale Incoterms® adottare in un credito documentario all'export ed in uno all'import e perché
- Quale Incoterms® adottare in relazione al tipo di merce (in Serie o Customizzata), al pagamento e al trasporto
- Suggerimenti pratici per la negoziazione della clausola di pagamento e per una gestione operativa efficace delle Lettere di credito senza le "riserve" bancarie

## DOCENTI

---

ANTONIO DI MEO – consulente in pagamenti internazionali, garanzie e crediti documentari, già professore a contratto in Tecniche degli Scambi Internazionali Università di Verona, di Bergamo e Macerata, è docente presso SDA Bocconi, Università Cattolica Milano, Università di Padova, partner in progetti formativi di Intesa San Paolo, giornalista-pubblicista, è autore di pubblicazioni in materia.

## DESTINATARI

---

Personale proveniente sia dai settori commerciale, vendite, customer service, amministrazione, back office, finanza, controllo, logistico, spedizioni, che ad export manager, dirigenti, spedizionieri ed operatori di trasporto.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

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