
LA NEGOZIAZIONE DI UNA COMPRAVENDITA CON L'ESTERO: PRINCIPALI ASPETTI TECNICI

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, agli aspetti logistici, agli Incoterms® e alla condizione di pagamento (Lettere di credito, Garanzie, ecc.)

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Analisi degli aspetti fondamentali da prendere in considerazione in una compravendita con l'estero
- Legge applicabile e modi risoluzione controversie
- Garanzie e rimedi a tutela del venditore e del compratore
- Criticità di alcune clausole e argomenti fondamentali da regolare negli accordi commerciali internazionali compravendita e distribuzione
- Preliminari, offerte, ordini, conferme d'ordine/fattura proforma: come gestirli e quale il loro valore
- Condizioni generali di vendita e condizioni particolari
- Modelli di contratti, esame e commento
- Aspetti trasportistici, di spedizione e doganali
- Spedizioniere e Vettore: differenze, criteri di scelta e gestione del trasporto in base all'Incoterms® adottato
- Documentazione riguardante il trasporto e certificati per vendere all'estero
- Termini di consegna delle merci ed Incoterms®: che cosa sono e perché sono importanti
- Ripartizione dei costi, passaggio dei rischi e delle responsabilità dal venditore al compratore negli Incoterms®
- Analisi dei singoli Incoterms®: quali applicare e perché

Gli aspetti finanziari e di pagamento

- Concessione di "fido" alla clientela: problemi di natura finanziaria e di pagamento
- Forme di pagamento in ambito internazionale e soluzioni per tutelarsi dal rischio di mancato o ritardato pagamento
- Bonifici bancari anticipati, posticipati e contestuali: il COD (*cash on delivery*)
- Assegno bancario negoziazione Sbf e al dopo incasso: rischi
- Incassi elettronici dei crediti: quando e come applicarli, vantaggi
- Incasso documentario (D/P – CAD – D/A): che cos'è e quali i rischi
- Credito documentario: che cos'è, come si articola, quali le caratteristiche, quali i vantaggi, quali i rischi e norme di riferimento (le UCP 600)
- Credito documentario confermato: dalla negoziazione fino all'incasso
- *Stand by Letter of credit*, garanzie fideiussorie e autonome: quando e come adottarle, differenze, vantaggi e rischi
- Tipologia di garanzie e loro applicazione: *advance payment guarantee*, *payment bond*, *performance bond* e Norme in materia (le URDG 758)
- Suggerimenti per una negoziazione efficace e senza rischi della clausola di pagamento
- Formulazione della clausola di pagamento nei contratti internazionali
- Istruzioni al compratore nel pagamento a mezzo credito documentario

DOCENTI

Antonio Di Meo – Specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista pubblicista, Professore a contratto presso SDA Bocconi, l'Università Cattolica Milano e Università di Padova, è autore di pubblicazioni in materia

DESTINATARI

Personale proveniente dal settore commerciale, delle vendite, del customer service, degli acquisti, della logistica, delle spedizioni, amministrativo, finanziario, legale, export manager

NOTE

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

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Stefano Colognesi (stefano.colognesi@assolombarda.it / Cell: 345 8674 646)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA

La negoziazione di una compravendita con l'estero: principali aspetti tecnici