
DALLA NEGOZIAZIONE ALL'INCASSO DELLE VENDITE INTERNAZIONALI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso fornisce 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

PROGRAMMA DIDATTICO:

1. Dalla negoziazione dell'accordo all'incasso

- Aspetti di maggior criticità nella negoziazione di un contratto con l'estero
- rischio di credito: rischio commerciale e rischio paese
- implicazioni tra gli aspetti commerciali, contrattualistici, logistici, creditizio/finanziari, doganali e di pagamento
- fasi di una transazione commerciale con l'estero
- problematiche contrattualistiche nella negoziazione di una vendita con l'estero e punti di attenzione
- gestione operativa delle vendite all'estero in un'ottica di supply chain management

2. Aspetti commerciali e contrattualistici

- Preliminari, richieste, offerte, ordini, conferme d'ordine, condizioni generali di vendita, gestione dell'ordine, spedizione, pagamento
- comprensione e condivisione del linguaggio tecnico/giuridico e delle "regole" del gioco nella negoziazione di un contratto con l'estero
- analisi degli aspetti fondamentali da prendere in considerazione
- scelta legge applicabile e modi risoluzione controversie (foro e arbitrato)
- obblighi del venditore e del compratore in una compravendita internazionale
- criticità di alcune clausole e argomenti da regolare nella compravendita internazionale

3. Aspetti logistici e di consegna delle merci

- Organizzazione logistica del trasporto delle merci e scelte strategiche
- trasporto, spedizione, termini e tempi di consegna della merce
- Incoterms: che cosa sono, perché sono importanti, quale l'oggetto, lo scopo e quale la ripartizione dei costi e dei rischi tra venditore e compratore
- classificazione e analisi dei singoli Incoterms®
- EXW perché evitarlo e con quale regola sostituirlo
- scelta dell'Incoterms® più idoneo in base alle modalità di trasporto
- implicazioni operative con i pagamenti, i documenti, la dogana e la spedizione
- organizzazione e gestione logistica della spedizione: come, perché e quali vantaggi
- esempi di casi concreti e suggerimenti per una scelta efficace al riparo dai rischi e a tutela dei propri

Dalla negoziazione all'incasso delle vendite internazionali

interessi

4. 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
- pagamenti garantiti e pagamenti non garantiti
- incassi documentari (CAD) e Lettere di credito (LC): caratteristiche, differenze e norme della ICC di Parigi
- credito documentario senza conferma, con conferma, con Silent confirmation
- fasi del credito documentario e utilizzo dello stesso: data, luogo, periodo di presentazione e modalità (per pagamento a vista, differito, per accettazione, per negoziazione)
- elementi da considerare nella compravendita internazionale: garanzie sulla merce, imballaggio, forza maggiore, consegna merce e pagamento
- garanzie bancarie a prima richiesta e Standby Letter of credit
- garanzie giustificate e documentate, dirette ed indirette (controgaranzie)
- principali tipologie di garanzia: Payment guarantee, Advance e Performance bond
- strumenti di copertura assicurativa: quando, come e perché assicurarsi
- criteri di scelta nella formulazione della condizione di pagamento

5. Strategie e strumenti per una negoziazione efficace

- Linee guida per gestire con successo lo sviluppo di un accordo commerciale in ambito internazionale
- Documenti e presentazione conforme quale condizione per un incasso sicuro del credito documentario senza riserve e senza costi aggiuntivi
- scelta della strategia contrattuale, logistica, creditizio/finanziaria e di pagamento in base a: rilevanza economica, paese, oggetto della compravendita (merce Standard o Customizzata), tipologia contratto, committente, restrizioni eventuali
- istruzioni per l'emissione delle Lettere di credito

OBIETTIVI FORMATIVI

Saper valutare gli obblighi del venditore e del compratore, i rimedi a favore delle due parti, come formulare le varie clausole e, in particolare, quali i criteri di scelta dell' Incoterms® più idoneo e della forma di pagamento finalizzata a mettere in sicurezza i propri crediti con l'estero.

DESTINATARI

Il Corso si rivolge sia al personale proveniente dal settore commerciale, finanziario, della tesoreria, amministrativo, legale, del customer service, del back office, delle spedizioni, che ad export e risk manager, dirigenti ed imprenditori.

DOCENTE

Antonio Di Meo, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie ed Incoterms® con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore a contratto presso le Università Cattolica e Bocconi di Milano, è autore di pubblicazioni in materia. E' socio di Credimpex Italia e della ICC (International Chamber of Commerce) dove è stato componente comitato revisione Incoterms®.

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

FACULTY

elle vendite internazionali

ANTONIO DI MEO

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA