
LINEE GUIDA PER NEGOZIARE LE VENDITE VERSO L'ESTERO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso intende 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

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Negoziazione di una compravendita internazionale, valutazione dei rischi e degli aspetti di maggior criticità
- Rischio di credito: commerciale e paese
- Legge applicabile e modi per risolvere le controversie: foro e arbitrato
- Obblighi del venditore, del compratore e rimedi a tutela degli stessi
- Clausole negoziali a favore del venditore e a favore del compratore
- Condizioni generali di vendita, condizioni particolari, argomenti da regolare ed esame modello «standard»
- Organizzazione logistica del trasporto delle merci e scelte strategiche
- Trasporto, spedizione, e attori della spedizione
- Consegna della merce ed Incoterms®: che cosa sono, perché sono importanti, ripartizione dei costi e passaggio dei rischi dal venditore al compratore
- Struttura degli Incoterms® per modalità di trasporto (via mare, intermodale, via aerea e via camion) per gruppi, costi e rischi
- Perché evitare l' Incoterms® EXW e quale Incoterms® adottare in base all'oggetto, alla rilevanza economica e al modo di pagamento
- Concessione di «fido» alla clientela: problemi di natura finanziaria e di pagamento
- Forma di pagamento in ambito UE ed extra UE, garantiti e non garantiti
- Pagamenti anticipati, posticipati e contestuali: il COD (*Cash on Delivery*)
- Incasso documentario (D/P-CAD-D/A): che cos'è, caratteristiche, rischi, pro e contro
- Credito documentario: che cos'è, articolazione, caratteristiche, rischi, pro e contro
- Credito documentario con conferma, senza conferma, con *Silent confirmation* e Star del credere: pro e contro
- Fasi del credito documentario e utilizzo dello stesso: per pagamento, a vista o differito, per accettazione, negoziazione
- Documenti nel credito documentario, esame e regolamento e riserve bancarie
- *Stand by Letter of Credit*, garanzie a prima richiesta: quando, come adottarle, rischi: pro e contro
- Pagamenti differiti con la tecnica del *Forfaiting*
- 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

OBIETTIVI FORMATIVI

Saper valutare gli obblighi del venditore e del compratore, i rimedi a favore delle due parti, come formulare le varie clausole e gli strumenti per concludere positivamente la negoziazione.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

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

REFERENTI

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

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA