
ASPETTI TECNICI (L'ABC) DELLE VENDITE VERSO L'ESTERO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Cogliere le opportunità dei mercati internazionali favorendo l'acquisizione delle competenze tecniche 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 legge applicabile, al modo per risolvere le controversie, alle garanzie sulla merce, agli Incoterms®, agli aspetti logistici e alla condizione di pagamento (Lettere di credito, Garanzie). Verranno forniti strumenti e consigli pratici per affrontare e gestire con successo, la negoziazione di qualsiasi accordo commerciale a livello internazionale con particolare riferimento alla compravendita, alla logistica e ai pagamenti.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

1. Gli aspetti contrattualistici e gli Incoterms®

- 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®: Exw, Fob, Fca, Cfr, Cif, Cpt, Cip, Dap, Dat, Dpu quali applicare e perché

1. 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, Incoterms® e Contrattualistica commerciale per l'estero, Professore a contratto Università Cattolica Milano, è docente per SDA Bocconi, Il Sole 24 Ore, ICE, Promos Italia, in seminari per Aziende c/o per conto di Associazioni Confindustriali, Banche e CCIAA – Partner di Intesa Sanpaolo in progetti per l'internazionalizzazione, componente comitato revisione Incoterms® della ICC (sez. Italiana), è autore di pubblicazioni specialistiche.

DESTINATARI

Personale proveniente dal settore commerciale, delle vendite, degli acquisti, del customer service, del back office, dell'amministrazione, della finanza e controllo, delle spedizioni, della logistica.

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.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono (per eventuali domande che potrebbero comunque essere effettuate via live chat)

REFERENTI

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

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA