
COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE: NEGOZIAZIONE E CONSIGLI PRATICI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Favorire l'acquisizione delle conoscenze fondamentali per negoziare e definire i contratti internazionali di vendita, sapendone comprendere, redigere e utilizzare le più importanti clausole contrattuali. Verranno forniti strumenti e consigli pratici per creare la propria check list contrattuale al fine di definire le verifiche da compiere, stabilire che cosa deve essere fatto in concreto, indicare le clausole standard, valutare le conseguenze nel caso le clausole standard non possano essere adottate.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

1. Contratto di compravendita internazionale

- Negoziazione di una compravendita internazionale, valutazione dei rischi e degli aspetti di maggior criticità
- Convenzione di Vienna sulla vendita di beni mobili: un riferimento per 88 Paesi
- Concetti di base, disciplina generale e ambito di applicazione
- Comprensione e gestione del linguaggio giuridico: ragionevolezza, buona fede, affidamento, dipendenza, ecc.
- Legge applicabile e modi per risolvere le controversie: foro e arbitrato
- Obblighi del venditore e del compratore
- Rimedi a tutela del venditore e del compratore
- Consegna della merce (Incoterms®) e pagamento della stessa
- Condizioni generali di vendita e condizioni particolari: efficacia, contenuti, applicabilità

1. Linee guida e Check list per negoziare la compravendita internazionale

- Analisi, comprensione e redazione delle principali clausole contrattuali
- Verifiche da compiere circa cosa deve essere fatto in concreto
- Indicazione delle clausole standard e delle conseguenze nel caso non possano essere applicate
- Accertamento della conclusione del contratto: corrispondenza sostanziale fra la proposta e l'accettazione
- Definizione della fornitura: qualità e caratteristiche del prodotto – “*Scope of supply*” – Conformità del prodotto
- Definizione dei tempi di fornitura: rischio di risarcimento danni legati ai ritardi della fornitura e limitazione responsabilità – Penali da ritardo
- Precisazione delle garanzie per vizi e difetti dei prodotti
- Definizione dei termini di consegna della merce (Incoterms®)
- Formulazione della forma di pagamento e di garanzia più adeguata al contratto che si sta negoziando in base al rischio Paese, alla tipologia di merce e alla sua rilevanza economica
- Previsione del diritto di sospendere ulteriori forniture nel caso di ritardo di pagamento
- Scelta del giudice che permetta di difendere efficacemente le proprie ragioni

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, della funzione legale.

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