
ASPETTI TECNICI DELLE VENDITE VERSO L'ESTERO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Fornire le conoscenze necessarie per individuare i punti di maggiore criticità della compravendita con l'estero, dall'avvio della trattativa commerciale, all'acquisizione dell'ordine, fino all'incasso 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

- 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 circa 100 Paesi
- Concetti di base, disciplina generale e ambito di applicazione
- Legge applicabile e modi per risolvere le controversie: foro e arbitrato
- Obblighi del venditore, del compratore e rimedi a tutela degli stessi
- Analisi e formulazione delle principali clausole del contratto di vendita internazionale
- Forza maggiore ed eccessive onerosità
- Conclusione del contratto: quando e come
- Consegna della merce (Incoterms®) e pagamento della stessa
- Preliminari, richiesta, offerte, ordini, conferma d'ordine, fattura proforma, condizioni generali di vendita, gestione dell'ordine
- Organizzazione logistica del trasporto delle merci e scelte strategiche
Trasporto, spedizione, termini di consegna della merce
- Incoterms®: che cosa sono, perché sono importanti, ripartizione dei costi, passaggio dei rischi e responsabilità dal venditore al compratore
- 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
- Definizione della fornitura: qualità e caratteristiche del prodotto – "Scope of supply" – Conformità del prodotto e garanzie
- Definizione dei tempi di fornitura: rischio di risarcimento per danni legati ai ritardi della fornitura e limitazione responsabilità – Penali da ritardo
- Condizioni generali di fornitura, esame, commento delle principali clausole e gestione operativa

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

Aspetti tecnici delle vendite verso l'estero

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