
VENDERE ALL'ESTERO: COME FARSI PAGARE DAI PROPRI CLIENTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La scelta della forma di pagamento da adottare in una vendita verso l'estero e la sua Formulazione può incidere notevolmente sull'economicità della transazione commerciale sottostante. Scopo del corso è favorire l'individuazione e la valutazione del rischio di mancato pagamento nelle vendite verso l'estero attraverso la conoscenza applicativa delle singole forme di pagamento al fine di garantire un incasso certo, immediato e definitivo dei propri crediti, offrendo un orientamento per una scelta consapevole ed efficace.

PROGRAMMA

| | |
|-----------------|--|
| 1 giorno | |
| Ore 9.15-9.30 | Accreditamento partecipanti |
| Ore 9.30 17.30 | <p>1. Il rischio di credito e le problematiche contrattuali nella vendita internazionale</p> <ul style="list-style-type: none"> · Valutazione del rischio di credito: rischio “commerciale” e rischio “paese” · Individuazione dei punti di criticità nella negoziazione di una compravendita con l'estero: aspetti commerciali, contrattuali, logistici, finanziari, assicurativi, di spedizione e di pagamento · Legge applicabile, foro competente e/o arbitrato · Clausole negoziali a favore del venditore: garanzie di pagamento · Clausole negoziali a favore del compratore: <i>performance bond</i>, <i>advance payment guarantee</i> · Condizioni generali di vendita, condizioni particolari, argomenti da regolare nella compravendita internazionale ed esame modello “standard” <p>2. Gli Incoterms® e le forme di pagamento con l'estero</p> <ul style="list-style-type: none"> · Termini di resa della merce nella vendita internazionale e gli <i>Incoterms®</i> della ICC · Che cosa sono, scopo, oggetto, struttura degli <i>Incoterms® 2010</i> · Costi, rischi e responsabilità tra venditore e compratore: quale adottare · Forma di pagamento in ambito comunitario ed extra comunitario · Scelta della forma di pagamento e formulazione · Pagamenti anticipati, posticipati e contestuali: il <i>COD (Cash on Delivery)</i> · Assegno bancario, negoziazione sbf o invio dopo incasso · Incasso documentario (D/P – CAD – D/A): che cos'è e quali i rischi <p>3. I crediti documentari, le <i>Stand by Letter of credit</i> e le Garanzie internazionali</p> <ul style="list-style-type: none"> · Credito documentario: che cos'è, articolazione, caratteristiche, vantaggi e rischi · Credito documentario con conferma, senza conferma, con <i>Silent confirmation</i> e Star del credere · Fasi del credito documentario e utilizzo dello stesso: per pagamento, a vista o differito, per accettazione, per negoziazione · Documenti nel credito documentario, esame e regolamento senza/con riserva · <i>Stand by Letter of Credit</i>, garanzie a richiesta: quando, come adottarle, vantaggi e rischi · Pagamenti differiti con la tecnica del <i>Forfaiting</i> <p>4. Suggerimenti per la negoziazione efficace di un contratto con l'estero</p> <ul style="list-style-type: none"> · 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 |

DOCENTI

Antonio Di Meo – Specializzato in Pagamenti internazionali, Crediti documentari e Garanzie, già Professore a contratto Università di Bergamo, Macerata e Verona

DESTINATARI

Personale proveniente dai settori commerciale, logistico, amministrativo e finanziario oltre che export manager, dirigenti, imprenditori, spedizionieri ed operatori di trasporto.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA