

---

# COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE, ASPETTI TECNICI E CONSIGLI PRATICI

---

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.)- L'obiettivo del corso è quello di 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 tecnici 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, precisare le garanzie per vizi e difetti della merce, definire i tempi di fornitura, le modalità di consegna (Incoterms®), gli strumenti di pagamento e di garanzia, la legge applicabile, la scelta del modo per risolvere eventuali controversie.

## PROGRAMMA

## PROGRAMMA DIDATTICO:

- 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
- Conclusione del contratto: quando e come
- Legge applicabile e modi per risolvere le controversie: foro e arbitrato
- Analisi e formulazione delle principali clausole del contratto di vendita internazionale
- Obblighi del venditore, del compratore e rimedi a tutela degli stessi
- Garanzie sulla merce
- Forza maggiore ed eccessive onerosità
- 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 delle 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 di responsabilità – Penali da ritardo



## DOCENTI

**Antonio Di Meo**, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie ed Incoterms® con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore a contratto presso le Università Cattolica e Bocconi di Milano, è autore di pubblicazioni in materia. È socio di Credimpex Italia e della ICC (*International Chamber of Commerce*) dove è stato componente comitato revisione Incoterms®.

## DESTINATARI

Il Corso si rivolge sia al personale proveniente dal settore commerciale, customer service, finanziario, della tesoreria, amministrativo, legale, che ad export e risk manager, dirigenti ed imprenditori.

## 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

## FACULTY

---

ANTONIO DI MEO

## REFERENTI

---

**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**