

MODULO FORMATIVO: CONTRATTUALISTICA COMMERCIALE INTERNAZIONALE

Docente: *Antonio Di Meo*, consulente in Pagamenti internazionali, Crediti documentari, Incoterms® e Contrattualistica commerciale per l'estero è Professore a contratto presso Università Bocconi e Cattolica Milano.

Obiettivi: 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.

A chi si rivolge: Credit and Export Credit Manager, Credit Control, Responsabili Area Finanza, Controllo, Amministrazione, Responsabili gestione del credito, Customer service, Back office, Export manager.

N. 4 moduli:

07 giugno 14:30 – 16:30 Contrattualistica commerciale internazionale;

08 giugno 10:00 12:00 Crediti documentari Garanzie a Prima Richiesta e Standby letter of credit;

18 settembre 10:00 12:00 Linee Guida per i Pagamenti internazionali;

19 settembre 14:30 16:30 IncotermsR e trasporti internazionali.

Modalità: on-line

Durata: 120minuti

Costi: (1 modulo 150€ + iva) (2 moduli 250€ + iva) (intero percorso di 4 moduli 450€ + iva)

Si può partecipare ad un singolo modulo o più moduli. Per l'iscrizione a più moduli scrivi a: segreteria@acmi.it

Ogni modulo dà diritto a N. 2 crediti formativo Legge 4/2013 - prassi di riferimento UNI/PdR 44:2018

Programma del Corso:

- Negoziazione di un contratto internazionale, valutazione dei rischi ed implicazioni con gli aspetti di natura commerciale, finanziari, logistici, doganali e di pagamento
- Fasi di una transazione commerciale con l'estero
- Contratti con l'estero: caratteristiche e individuazione dei punti di criticità rispetto al contratto domestico
- Criteri e "linee guida" per la redazione dei contratti con l'estero
- Scelta della legge applicabile e modi di risoluzione delle controversie: foro e arbitrato
- Compravendita internazionale e Convenzione di Vienna: principi generali, disciplina ed ambito di applicazione
- Obblighi del venditore e del compratore
- Clausole negoziali e tutele a favore del venditore e del compratore
- Garanzie sulla "qualità" della fornitura e sul rispetto del contratto
- Termini e tempi di consegna della merce: gli Incoterms® della ICC di Parigi
- Clausole creditizie/finanziarie e loro formulazione
- Rischio di credito e sua valutazione: rischio commerciale e rischio paese
- Pagamento a mezzo incasso documentario (D/P - CAD) o a mezzo credito documentario con o senza conferma
- Trattative preliminari e perfezionamento del contratto internazionale: offerte, ordini di acquisto, conferme d'ordine, fatture proforma
- Condizioni generali di vendita e condizioni particolari: efficacia, contenuti, applicabilità
- Argomenti da regolare e suggerimenti per una negoziazione efficace del Contratto di compravendita internazionale
- Conclusioni e suggerimenti pratici

Conclusioni