

**Corso - 20/11/2024**

## **Trade Finance: cosa fare e come fare per vendere senza rischi**

**Gli strumenti e le conoscenze per gestire le criticità della compravendita internazionale: dall'avvio della trattativa commerciale, all'acquisizione dell'ordine, fino all'incasso con particolare attenzione alle garanzie sulla merce, agli aspetti logistici, agli Incoterms e alle condizioni di pagamento.**

### **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 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**

- 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
- Conclusione del contratto: quando e come
- Consegna della merce (Incoterms®) e pagamento della stessa: quali le implicazioni
- 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 e dei rischi dal venditore al compratore
- Quale Incoterms® adottare in relazione alla fornitura specifica, al pagamento concordato, agli aspetti doganali, fiscali, documentali e di rischio
- 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
- Incassi documentari (CAD-D/P-D/A): caratteristiche, articolazione e attenzioni
- Crediti documentari (DC-LC): caratteristiche, articolazione e attenzioni
- Credito documentario con o senza conferma
- Garanzie a prima richiesta e Standby
- Come negoziare in sicurezza gli aspetti logistici, di consegna e di pagamento nella compravendita internazionale
- Linee guida da seguire, attenzioni e suggerimenti operativi

### **Destinatari**

Direzione amministrativa, CFO, direzione commerciale, contabilità, ufficio legale.

### **Durata**

8 ore

### **Quota di adesione:**

**280,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

380,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

20/11/2024 09.00-13.00 - ONLINE



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108