

CORSO BASE 2022 PER OPERATORI IN COMMERCIO ESTERO

PROGRAMMA

MARKETING INTERNAZIONALE E PIANIFICAZIONE STRATEGICA

martedì 11 e giovedì 13 ottobre 2022 – h. 9.00/13.00

Relatore: dr. Gianfranco Lai

- Come impostare le ricerche di marketing online e comprendere le leve competitive del nostro settore
- Identificare i mercati-obiettivo: schede Paese e flussi di import-export
- Il ruolo dei buyer
- Ripensare l'offerta in chiave export: cataloghi, listini, marchi
- Quale business model per l'export nell'era 4.0: cosa può rendere più efficiente la nostra proposta commerciale
- Quale struttura distributiva: agenti, distributori, partner fidelizzati e canali digitali
- Come utilizzare i social: uso di LinkedIn nella ricerca di buyer esteri
- Marketplace, e-tailer e vendor digitali

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

martedì 18 e giovedì 20 ottobre 2022 – h. 9.00/13.00

Relatore: avv. Christian Montana – avv. Claudio Gardenal

- L'importanza del contratto nei rapporti commerciali con l'estero
- Come individuare la legge applicabile e risolvere le controversie nei contratti internazionali
- Come nasce un contratto internazionale: trattativa, stesura, conclusione del contratto
- I contratti internazionali di compravendita e fornitura: condizioni generali
- I contratti internazionali di agenzia e procacciamento d'affari
- I contratti internazionali di distribuzione, concessioni di vendita, franchising
- Il recupero del credito commerciale internazionale UE ed extra UE

ADEMPIMENTI DOGANALI

martedì 25 e giovedì 27 ottobre 2022 – h. 9.00/13.00

Relatore: dr. Daniele Paolini

- Normativa Doganale di riferimento e concetti base
- Accordi commerciali in tema di origine preferenziale
- Origine non preferenziale ("Made in")
- Rappresentanza in Dogana
- Mandato per le operazioni doganali di import ed export
- Certificazione AEO: vantaggi operativi e relativo impatto sulla struttura aziendale

FOCUS SULLE IMPORTAZIONI

- Concetto di obbligazione Doganale
- Documenti commerciali

- Il T1 (transito) e lo status di destinatario autorizzato
- Corretta interpretazione e verifica dei documenti Doganali
- Gestione dei controlli documentali e visite Doganali
- Semplificazioni Doganali all'importazione
- Casi pratici

FOCUS SULLE ESPORTAZIONI

- Documenti commerciali
- Verifica dei requisiti per una corretta esportazione
- Corretta interpretazione e verifica dei documenti Doganali
- Esportazione di beni a titolo gratuito
- Focus sulla resa EX-Works e sulla non imponibilità art. 8 DPR 633/72
- Semplificazioni Doganali all'esportazione
- Casi pratici

TRASPORTI INTERNAZIONALI

martedì 8 e giovedì 10 novembre 2022 – h. 9.00/13.00

Relatore: dr.ssa Mariaester Venturini

- Contratto/Mandato di spedizione
- Incoterms 2020
- Contratto di trasporto
 - Polizza di carico marittima (Bill of lading)
 - Lettera di vettura marittima (Sea Waybill)
 - Lettera di vettura su strada (CMR)
 - Lettera di vettura aerea (Air Way Bill)
- Limiti di responsabilità
- Casi pratici
- Principali documenti commerciali da predisporre per l'importazione e l'esportazione
- Principali voci di fatturazione degli spedizionieri per meglio comprendere i costi connessi ai trasporti internazionali e le varie fasi previste, in relazione a
- tutti i soggetti coinvolti nel trasporto (spedizioniere, vettore, agente doganale, depositario, ecc.)
- Focus sul Reg. 1020/2019 "Vigilanza del mercato e conformità dei prodotti" al fine di evitare sanzioni amministrative e/o penali e lunghe soste delle merci presso le dogane di confine porti ed aeroporti)
- Casi pratici

FISCALITA' INTERNAZIONALE

martedì 15 e giovedì 17 novembre 2022 – h. 9.00/13.00

Relatore: dr. Stefano Garelli

ASPETTI DI CARATTERE GENERALE

- Territorio Ue e territorio extra Ue
- Territorialità dell'Iva e delle accise

CICLO ATTIVO

- cessioni all'esportazione

- cessioni intracomunitarie
- cessioni di beni e prestazioni di servizi a fronte di dichiarazione d'intento

CICLO PASSIVO

- importazioni
- acquisti intracomunitari
- acquisti da fornitori esteri di beni presenti in Italia
- acquisti/importazioni di beni e acquisti di servizi con dichiarazione d'intento

FORNITURE DI BENI CON INSTALLAZIONE / MONTAGGIO

- forniture nei confronti di clienti di altro Paese Ue
- forniture nei confronti di clienti di Paese extra Ue

VENDITA ALL'ESTERO DI VINO E ALTRE BEVANDE ALCOLICHE

- nozioni base in tema di accise sulle bevande alcoliche
- vendita nei confronti di clienti di altro Paese Ue
- vendita nei confronti di clienti di Paese extra Ue

VENDITA ON LINE DI BENI MATERIALI (COMMERCIO ELETTRONICO INDIRETTO)

- vendita nei confronti di consumatori finali di altro Paese Ue
- vendita nei confronti di consumatori finali di Paese extra Ue

OPERAZIONI A CATENA E OPERAZIONI TRIANGOLARI

- operazioni in ambito UE
- operazioni nei rapporti con Paesi extra Ue

PRESTAZIONI DI SERVIZI

- servizi generici
- servizi specifici (in deroga)

PAGAMENTI INTERNAZIONALI

martedì 22 e giovedì 24 novembre 2022 – h. 9.00/13.00

Relatore: avv. Marcello Mantelli

- Valutazione del rischio di credito ("Commerciale" e Paese") e strumenti di tutela
- La tutela del rischio attraverso il contratto internazionale
- Interazione con gli aspetti contrattualistici: clausole di protezione dal rischio di mancato pagamento
- Bonifici bancari anticipati e posticipati assistiti o meno da garanzie
- Assegno bancario: negoziazione Sbf ed invio al dopo incasso: rischi
- Incasso documentario (D/P-CAD-D/A): che cos'è, rischi e norme della ICC (URC 522)
- Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche, vantaggi e normativa di riferimento (UCP 600 e ISBP 745 della ICC)
- Credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
- Fasi del credito documentario: dalla negoziazione, alla richiesta di apertura, all'emissione, fino all'incasso
- Utilizzo del credito documentario: data, luogo, modalità (di pagamento, di accettazione, di negoziazione) e documenti da presentare
- Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il pagamento
- Criteri generali per l'esame dei documenti da parte delle banche: come evitare le riserve
- Standby Letter of Credit (le garanzie statunitensi) e garanzie autonome a richiesta: quando e come adottarle, differenze, vantaggi, rischi e norme della ICC (URDG 758)

- Tipi di garanzie (dirette, indirette, controgaranzie) e loro applicazione: advance payment guarantee, payment bond, bid bond, performance bond
- Formulazione clausola di pagamento, di garanzia
- Esame di casi e modelli per una gestione efficace dei pagamenti e delle garanzie internazionali
- Conclusioni e calls to action

Segreteria organizzativa

CAMERA DI COMMERCIO DI TREVISO-BELLUNO

Servizi per l'internazionalizzazione delle imprese e del territorio

e-mail: promozione.estero@tb.camcom.it

Treviso: tel. 0422 595248 – 313