

INCOTERMS®

Conoscerli per usarli al meglio
nelle trattative internazionali al
riparo da rischi non necessari.

Giovedì 13 luglio 2017

Ore 09:00 – 17:00

Centro Conferenze Alla Stanga

P.zza Zanellato 21 – Padova

ISCRIZIONI ON LINE

segreteria@pd-promex.it

049 8208329

RSVP



Dove
Padova



Durata
7 ore



Info ed iscrizioni
www.pd-promex.it

Segreteria organizzativa:
segreteria@pd-promex.it
tel 0498208329
Rif. Alessia Rigato

#exporttrainingexperience



QUESTA EXPORT TRAINING EXPERIENCE FA AL CASO MIO?

Nei contratti internazionali di compravendita di merci è necessario che le parti stabiliscano, in maniera inequivocabile, chi tra venditore e compratore abbia gli oneri del trasporto, chi debba sopportarne i rischi e quali siano le reciproche obbligazioni in termini di carico/scarico, operazioni doganali, assicurazioni, ecc. Per introdurre nel contratto di compravendita queste stipulazioni, le parti possono ricorrere a formule complesse oppure, più semplicemente, richiamando, con un acronimo di tre lettere, uno degli undici Incoterms®. Ognuno di essi rappresenta tutto quello che le parti devono conoscere e fare per il trasferimento fisico delle merci in sicurezza.

A CHI E' ADATTA?

L'Export Training Experience si rivolge in particolare a chi in azienda si occupa delle spedizioni e della logistica. Il corso è adatto anche a chi si occupa di gestire il back office commerciale, amministrativi, export manager, titolari di azienda, manager e chiunque voglia approfondire e migliorare le proprie competenze nella corretta gestione dei trasporti e spedizione della merce.

DI COSA PARLIAMO?

Introduzione:

- Il contratto di trasporto e il mandato di spedizione: il diverso inquadramento giuridico di vettori e spedizionieri
- La responsabilità di vettore e spedizioniere
- Il contratto (inesistente) di logistica
- Il trasporto nel passaggio di proprietà

Documentazione:

- La documentazione dei trasporti internazionali: lettere di vettura (CMR e AWB) – Polizze di carico (ordinarie e non negoziabili)
- La firma e il rilascio della CMR nelle vendite Franco Fabbrica
- La prova dell'uscita nelle vendite EXW

Termini di resa:

- I termini dell'edizione 2010: analisi della struttura di ciascun termine e istruzioni per una corretta individuazione del punto critico
- La presentazione dei termini secondo il criterio delle obbligazioni del venditore e la suddivisione per gruppi (E-F-C-D) anziché per specializzazione logistica
- Il motivo dell'abrogazione di quattro termini del gruppo D della passata edizione
- Controindicazioni e rischi nell'utilizzo della resa EXW in generale, e (in funzione della compilazione) della CMR in particolare
- I rischi della mancata prova di cessione/esportazione del termine EXW
- Acquisti CIF e CIP: i rischi del compratore del doppio pagamento dei costi di movimentazione e sbarco (THC) all'arrivo
- Vendite FOB e rischi del venditore per il ritardato arrivo della nave o delle operazioni di carico/scarico da chiatte
- Il paradosso del termine del gruppo C (CPT-CIP-CFR-CIF): perché il venditore cura il trasporto ma non ne sostiene i rischi?
- Incoterms e rischio del venditore nella resa EXW nella preparazione dell'imballaggio, del peso VGM, della fumigazione e nei prodotti dual use.
- Focus sulla verifica del peso lordo del container via mare (VGM/SOLAS).
- Focus sull'influenza degli Incoterms e dello status del container (LCL/FCL) su tale adempimento.
- L'interrelazione e il rischio di mancato pagamento della fornitura con i termini FOB e CIF: ovvero la scelta più sicura per il creditore
- Il rischio nelle trattative con operatori USA per il ricorso ai Revised American Foreign Trade Definitions, quasi mai sconosciuti.

CHI E' L'ESPERTO?

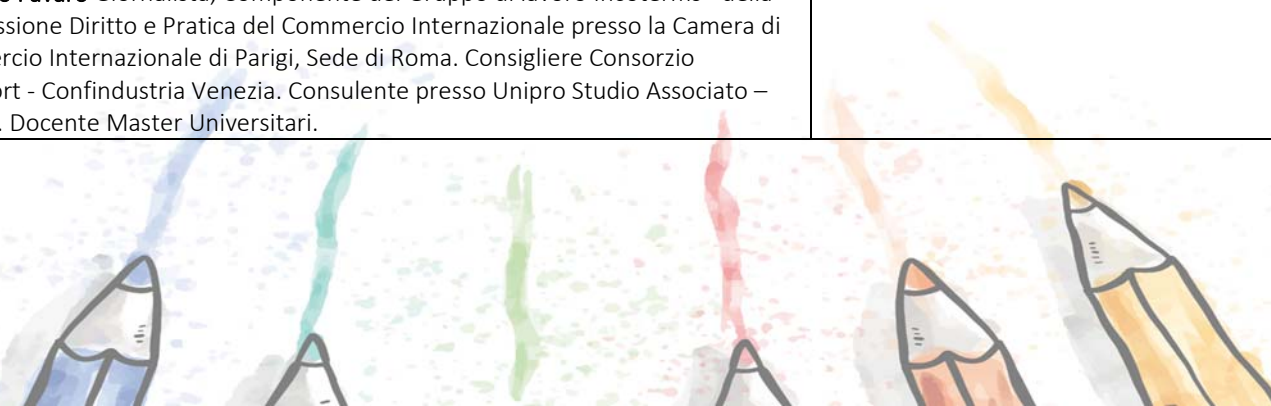
Maurizio Favaro Giornalista, Componente del Gruppo di lavoro Incoterms® della Commissione Diritto e Pratica del Commercio Internazionale presso la Camera di Commercio Internazionale di Parigi, Sede di Roma. Consigliere Consorzio Invexport - Confindustria Venezia. Consulente presso Unipro Studio Associato – Padova. Docente Master Universitari.

COME E' ORGANIZZATA LA GIORNATA?

ore **8.45** registrazione partecipanti
ore 9.00 inizio Export Training Experience
ore 13.00 – 14.00 networking lunch
ore 14.00 inizio della seconda parte del corso
ore **17.00** termine Export Training Experience e consegna attestati di partecipazione

La quota di partecipazione comprende:

- organizzazione generale della giornata
- assistenza di Promex durante l'evento
- docenza con un esperto in materia
- light lunch
- materiale didattico cartaceo
- documenti in formato elettronico al termine del corso
- attestato di partecipazione cartaceo, al termine della giornata



OK, PARTECIPO AL CORSO!

ISCRIZIONE ON LINE, CLICCA QUI!

€ 205,00 + IVA 22% (€ 250,10 iva inclusa), nel caso di un solo partecipante.

€ 369,00 + IVA 22% (€ 450,18 iva inclusa), nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 492,00 + IVA 22% (€ 600,24 iva inclusa), nel caso di tre partecipanti della stessa azienda.

Pagamento a mezzo **bonifico bancario** intestato a:

PROMEX

AZIENDA SPECIALE DELLA CCIAA DI PADOVA

Piazza Insurrezione, 1/A 35137, Padova

P.IVA e C.F. 04034850281

CASSA DI RISPARMIO DEL VENETO

Agenzia di Corso Garibaldi 22/26 Ag n. 1400

IBAN: IT 61 A 0622512183100000008970



Causale di pagamento da indicare nel bonifico:

Titolo del corso/seminario, ragione o denominazione sociale, nome e cognome del/i partecipante/i

La ricevuta di pagamento dovrà essere inviata a seguito dell'adesione on line almeno **tre giorni antecedenti** alla data del seminario via e-mail a: segreteria@pd-promex.it

Oppure con **carta di credito**: <http://www.pd-promex.it/it/pagamenti-online>

