

Let's *Export Training Experience* together!

CREDITO
DOCUMENTARIO
DOCUMENTI E REGOLE PER LA
CORRETTA COMPILAZIONE

Martedì 10 ottobre 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






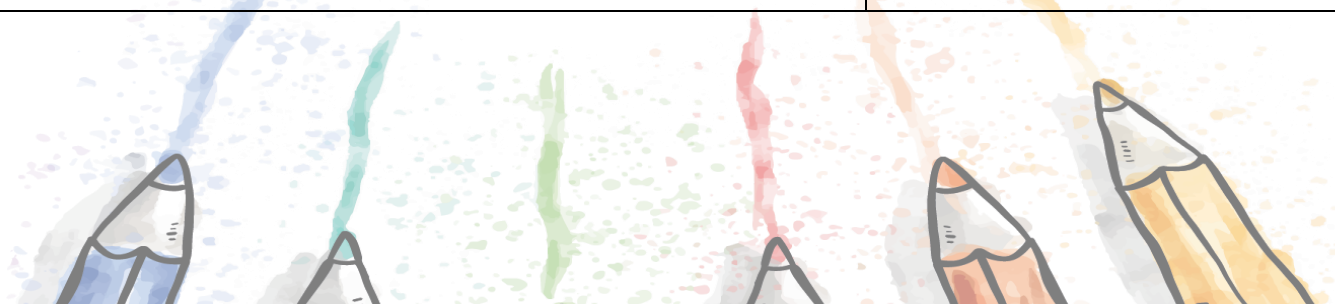
Info ed iscrizioni
www.pd-promex.it

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

#exporttrainingexperience



<p>QUESTA EXPORT TRAINING EXPERIENCE FA AL CASO MIO?</p> <p>Il credito documentario (anche conosciuto come “lettera di credito”) rappresenta la forma di pagamento più diffusa nelle transazioni commerciali con i Paesi extra UE, in quanto, facilitandone il regolamento, offre sicurezza sia all’esportatore/venditore che all’importatore/compratore. Nello stretto legame esistente tra i documenti richiesti del credito documentario e l’incasso dell’importo possono, però, sorgere situazioni di difficoltà dovute alla non conformità dei documenti alle condizioni del Credito documentario. Da qui l’importanza di una conoscenza migliore e più approfondita dell’argomento, delle sue regole, del significato dei termini in uso e delle Norme della Camera di Commercio internazionale cui tale forma di pagamento è assoggettata.</p>	<p>A CHI E’ ADATTA?</p> <p>CFO, Direttori commerciali, export manager, amministrativi, back office commerciale e, in generale a chi propone al cliente il credito documentario oppure è responsabile della compilazione dei relativi documenti.</p>
<p>DI COSA PARLIAMO?</p> <p>Il credito documentario nella compravendita internazionale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Credito documentario e Norme della Camera di Commercio Internazionale (le NUU 600): definizione, caratteristiche • Credito documentario “senza” e “con” conferma: differenze e implicazioni operative • Obblighi e responsabilità delle banche • Fasi del credito documentario: emissione, notifica, eventuale conferma, modifica, utilizzo, periodo di presentazione dei documenti • Conformità dei documenti quale presupposto del regolamento <p>2. I documenti e le regole per una corretta compilazione</p> <ul style="list-style-type: none"> • Criteri generali e regole per una corretta redazione dei documenti da presentare • Documenti in originale ed in copia, correzioni, date, lingua, firme • Spedizioni frazionate e parziali •  Fatture commerciali, Certificati (Eur 1, Origine, Ispezione) e documenti di assicurazione • Documenti di trasporto rappresentativi (B/L) e documenti di trasporto multimodali • Lettere di vettura aerea (AWB), camionistica (CMR), ferroviaria • Esame dei documenti e posizione della banca rispetto alle irregolarità più frequenti. <p>3. Le raccomandazioni per una presentazione conforme dei documenti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crediti documentari e contratto di compravendita: implicazioni rispetto al tipo di merci (in serie o Customizzata) •  Credito documentario ed Incoterms®: quale termine adottare nell’export e nell’import con riferimento al tipo di merce • Quali i rischi e perché evitare gli Incoterms® EXW, FCA e FOB nei crediti all’export • Quali i rischi e le criticità nei crediti all’import con gli Incoterms® CIF e CIP •  Negoziazione del contratto con pagamento a mezzo Lettera di credito: come formulare le istruzioni per la sua emissione • Cosa fare e come fare per presentare i documenti conformi ed evitare le riserve • Come processare il pagamento a mezzo credito documentario dal momento della sua negoziazione fino all’incasso definitivo riducendone i tempi ed i costi 	<p>CHI E’ L’ESPERTO?</p> <p>Antonio di Meo, consulente in contrattualistica commerciale con l’estero, pagamenti, crediti documentari e garanzie. Giornalista/pubblicista, autore di pubblicazioni, è docente in Master di ICE, Il Sole 24 Ore, Ipsoa, SDA Bocconi, Università di Padova, Trieste, Cattolica Milano. Collabora con Associazioni confindustriali, Banche, (tra cui Intesa Sanpaolo), CCIAA ed è socio di Credimpex Italia, della Camera di Commercio Internazionale di Parigi (sez. italiana), di cui è componente della commissione di revisione degli Incoterms®.</p> <p>COME E’ ORGANIZZATA LA GIORNATA?</p> <p>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</p> <p>La quota di partecipazione comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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, PARTECIPAO 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>

