



Export
TRAINING EXPERIENCE

programma
2017

DOGANA/TRASPORTI

Diritto doganale: la pianificazione doganale quale strategia di impresa

Trasporti e spedizioni internazionali: contratti, documenti, assicurazioni

Dogana: aggiornamenti 2017

Made in Italy? Origine preferenziale e non preferenziale della merce

VGM verifica del peso lordo container via mare

Consignment stock

I termini di resa delle merci: guida all'utilizzo degli Incoterms 2010

Iva e dogana: casi pratici e aspetti critici delle esportazioni

INCOTERMS: conoscerli per usarli al meglio nelle trattative internazionali

L'IVA nelle operazioni doganali

Normativa doganale: il contenzioso doganale: come evitarlo e come difendersi

Disciplina doganale, dalla teoria alla pratica: focus sull'analisi dei documenti

18/01/2017

16/02/2017

02/03/2017

09/03/2017

11/04/2017

10/05/2017

16/05/2017

06/07/2017

13/07/2017

28/09/2017

12/10/2017

09/11/2017

FISCALITA' INTERNAZIONALE

Vendere all'estero: aspetti IVA

Fiscalità nelle operazioni intra ed extra comunitarie

Aspetti fiscali e doganali del commercio elettronico

21/02/2017

23/03/2017

25/05/2017

LEGALE/PAGAMENTI

Il marchio d'impresa: come idearlo, registrarlo ed utilizzarlo nei mercati esteri

E-commerce: aspetti legali

La corretta compilazione dei documenti in un credito documentario

Credito documentario: documenti e regole per la corretta compilazione

Ritardi nei pagamenti e rischi globali: come gestire insoluti ed insolvenze limitando l'impatto negativo

01/02/2017

16/03/2017

06/04/2017

10/10/2017

22/11/2017

NB: La data dei corsi potrebbe subire variazioni, verrà inviata una comunicazione via e-mail all'apertura delle iscrizioni circa 3 settimane prima dell'evento



Dove
Padova



Durata
4 o 7 ore



Info ed iscrizioni
www.pd-promex.it

Segreteria organizzativa:

segreteria@pd-promex.it

tel 0498208329

Rif. Alessia Rigato

#expotrainingexperience



DIGITAL/MARKETING/VENDITE

Non solo amici: l'utilizzo commerciale di Facebook

ADV online: Facebook Advertising e Google Adwords

Customer care nell'era dei social network

Internet per trovare informazioni e partner commerciali esteri

Neuromarketing: tecniche di vendita dei processi decisionali

28/03/2017

12/04/2017

19/09/2017

21/09/2017

17/10/2017

CONTROLLO DI GESTIONE

Business Plan per i mercati esteri

OK il prezzo è giusto: calcolare il costo del prodotto/servizio

La gestione di frontalieri, dipendenti all'estero e trasfertisti

30/05/2017

25/10/2017

31/10/2017

ENGLISH FOR BUSINESS

L'inglese per fiere e B2B

20/06/2017

