

# IL TRASPORTO: Leva di marketing e strumento di riduzione dei rischi

Venerdì 9 marzo 2018

Ore 09:00 – 13:00

**@** **Iscrizioni online**



**Dove**

Padova - Centro Conferenze alla Stanga  
Via Zanellato, 21

Segreteria organizzativa: [segreteria@pd-promex.it](mailto:segreteria@pd-promex.it)  
tel 0498208329 - Rif. Alessia Rigato  
[www.pd-promex.it](http://www.pd-promex.it)

**#exporttrainingexperience**



## QUESTA EXPORT TRAINING EXPERIENCE FA AL CASO MIO?

La mattinata si pone l'obiettivo di individuare metodi e tecniche di trattativa efficaci e sicuri riguardo ai trasporti e spedizioni internazionali. La consegna delle merci è infatti uno degli elementi nevralgici degli scambi internazionali che, quando arriva a influire sul passaggio di proprietà e sull'incasso stesso, può diventare esperienza critica, come spesso avviene nella pratica operativa.

## A CHI È ADATTA?

L'Export Training Experience si rivolge trasversalmente a tutte le funzioni aziendali (export manager, account manager, titolari di azienda, funzionari amministrativi e commerciali) e a professionisti interessati a migliorare e approfondire l'operatività su trasporti e spedizioni.

## DI COSA PARLIAMO?

- Vettori e Spedizionieri: loro inquadramento giuridico, responsabilità e diritti
- Le assicurazioni: conviene sempre assicurarsi?
- Vendite Franco Fabbrica e responsabilità derivanti dalla firma della CMR come mittenti di un trasporto organizzato da altri
- La prova di uscita nel caso di vendite Franco Fabbrica
- Rischi legati alla carica del camion, al rilascio dell'eventuale VGM e alla predisposizione di un imballaggio considerato non conforme in caso di vendita con resa EXW
- I rischi connessi agli acquisti CIF
- L'interrelazione e il rischio di mancato pagamento della fornitura con i termini FOB e CIF: quale la scelta più sicura per il creditore?
- Le vendite con trasporto (CPT-CIP-CFR-CIF): perché il venditore cura il trasporto ma non ne sostiene i rischi?
- 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
- Come individuare il termine di resa adeguato

## CHI È L'ESPERTO?

*Giovanni Natale Schiavon* consulente in materia di pagamenti, assicurazioni e trasporti presso Unipro Studio Associato.

## QUANTO COSTA?

€ 115,00 + IVA 22% (€ 140,30 iva inclusa), nel caso di un solo partecipante.

€ 207,00 + IVA 22% (€ 252,54 iva inclusa), nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 276,00 + IVA 22% (€ 336,72 iva inclusa), nel caso di tre partecipanti della stessa azienda.

La quota di partecipazione comprende:

- organizzazione generale della giornata
- assistenza di Promex durante l'evento
- docenza con un esperto in materia
- coffee break
- invio dei documenti
- attestato di partecipazione cartaceo, al termine della giornata

## COME PAGO?

Con **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 062251218310000008970**

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](mailto:segreteria@pd-promex.it)

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

*L'eventuale disdetta dovrà essere comunicata via e mail almeno tre giorni lavorativi antecedenti la data dell'incontro. Nessun rimborso è previsto oltre tale termine. I nominativi dei partecipanti possono comunque essere sostituiti in qualsiasi momento previa comunicazione scritta.*

**OK, PARTECIPO!**