


[chi siamo](#) | [contattaci](#)
[home](#) » [dettaglio corso](#)
[Corsi per imprese e Catalogo](#)
[Formazione tecnica](#)
[Fondimpresa](#)
[Fondirigenti](#)
[Consulenza per aziende](#)
[Apprendistato](#)
[Tirocini formativi](#)
[Corsi di lingue](#)
[Progetti con le Scuole](#)
[Corsi Postdiploma e IFTS](#)
[Master](#)
[Voucher](#)
[Scuola di governo locale](#)


## Dettaglio corso

[Scheda di iscrizione](#)

Amministrazione, Finanza e Controllo  
DALLA STIPULA DEL CONTRATTO ALL' INCASSO DEL CREDITO: COME GESTIRE CON SUCCESSO RISCHI I

Mese di avvio/realizzazione:	8 luglio 2010
Obiettivi:	inquadrare le problematiche più ricorrenti nel rapporto di fornitura con clienti stranieri, gestione dei pagamenti e del trasporto
Destinatari:	imprenditori, direttori amministrativi e commerciali di aziende.
Programma:	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Il contratto di compravendita nella prassi della contrattualistica internazionale</li> <li>● Disciplina e casi di applicabilità della Convenzione di Vienna sulla vendita interna</li> <li>● Modalità di conclusione del contratto di compravendita mediante condizioni generali</li> <li>● Efficacia e contenuto delle condizioni generali di vendita</li> <li>● Responsabilità del venditore in materia di garanzia per vizi della merce</li> <li>● Responsabilità del compratore per il pagamento del prezzo</li> <li>● Passaggio dei rischi di perimento della merce venduta</li> <li>● Clausole di revisione del prezzo</li> <li>● Clausola di riserva di proprietà</li> <li>● Altri diritti ed obblighi del venditore e del compratore</li> <li>● Fornitura di macchinari, test di collaudo e obbligo di presa in consegna del bene</li> <li>● Tutela del consumatore</li> <li>● Legge applicabile e modi per risolvere le controversie</li> <li>● Aspetti commerciali, contrattuali e finanziari dei pagamenti internazionali</li> <li>● Incoterms della CCI: cosa sono, perché sono importanti e come sono applicabili, i rischi e delle responsabilità tra venditore e compratore</li> <li>● Valutazione del rischio di credito (rischio commerciale e rischio Paese) nella vendita per affrontarlo</li> <li>● Bonifici bancari anticipati, posticipati e con pagamenti contestuali: il COD (Cash)</li> <li>● Assegno bancario e Lock box: quali i rischi</li> <li>● Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali sono i rischi</li> <li>● Credito documentario: come si articola, quali i vantaggi e quali i rischi</li> <li>● Norme internazionali in materia di crediti documentari: le NUU 600</li> <li>● Credito documentario irrevocabile confermato e non confermato</li> <li>● Fasi del credito documentario, suo utilizzo, documenti, esame degli stessi e rego</li> <li>● Riserve bancarie: quali le conseguenze operative e come evitarle</li> <li>● Stand by Letter of Credit, garanzie fideiussorie e autonome: quando e come adottarle</li> <li>● Formulazione della clausola di pagamento nei contratti internazionali</li> </ul>
Durata:	8 ore
Docenti:	avv. Alessandro Albicini Studio Albicini - Bologna dott. Antonio Di Meo esperto di pagamenti internazionali
Finanziato:	No
Quota di partecipazione:	Per chi non ha aderito all' ABBONAMENTO 30 o all' ABBONAMENTO 12 la partecipazione alla di: - Euro 250,0 + IVA per Aziende Associate Sistema Confindustria - Euro 300,0 + IVA per Aziende Non Associate Sistema Confindustria
Iscrizione:	Le iscrizioni verranno accettate in ordine cronologico di arrivo
Orario del corso:	9.00-13.00 / 14.00-18.00
Referente CIS:	Emanuela Galvan - Tel 0522 23.29.23 - Fax 0522 23.29.90 E-mail: <a href="mailto:emanuela.galvan@cis-formazione.it">emanuela.galvan@cis-formazione.it</a>
Sede:	CIS Scuola per la gestione d'impresa - Via Cadoppi, 10 - Reggio Emilia
Formazione a distanza:	No

[« indietro](#)