


[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"> ● Il contratto di compravendita nella prassi della contrattualistica internazionale ● Disciplina e casi di applicabilità della Convenzione di Vienna sulla vendita interna ● Modalità di conclusione del contratto di compravendita mediante condizioni generali ● Efficacia e contenuto delle condizioni generali di vendita ● Responsabilità del venditore in materia di garanzia per vizi della merce ● Responsabilità del compratore per il pagamento del prezzo ● Passaggio dei rischi di perimento della merce venduta ● Clausole di revisione del prezzo ● Clausola di riserva di proprietà ● Altri diritti ed obblighi del venditore e del compratore ● Fornitura di macchinari, test di collaudo e obbligo di presa in consegna del bene ● Tutela del consumatore ● Legge applicabile e modi per risolvere le controversie ● Aspetti commerciali, contrattuali e finanziari dei pagamenti internazionali ● Incoterms della CCI: cosa sono, perché sono importanti e come sono applicabili, i rischi e delle responsabilità tra venditore e compratore ● Valutazione del rischio di credito (rischio commerciale e rischio Paese) nella vendita per affrontarlo ● Bonifici bancari anticipati, posticipati e con pagamenti contestuali: il COD (Cash Assegno bancario e Lock box: quali i rischi ● Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali sono i rischi ● Credito documentario: come si articola, quali i vantaggi e quali i rischi ● Norme internazionali in materia di crediti documentari: le NUU 600 ● Credito documentario irrevocabile confermato e non confermato ● Fasi del credito documentario, suo utilizzo, documenti, esame degli stessi e rego ● Riserve bancarie: quali le conseguenze operative e come evitarle ● Stand by Letter of Credit, garanzie fideiussorie e autonome: quando e come adottare ● Formulazione della clausola di pagamento nei contratti internazionali
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: emanuela.galvan@cis-formazione.it
Sede:	CIS Scuola per la gestione d'impresa - Via Cadoppi, 10 - Reggio Emilia
Formazione a distanza:	No

[« indietro](#)