

VENDERE E SPEDIRE I PRODOTTI DALL'ITALIA NEL MONDO: COME FARE.

1^a Parte: martedì 28 settembre 2021 | ore 9:30 – 13:00

2^a Parte: giovedì 30 settembre 2021 | ore 9:30 – 13:00

Webinar – piattaforma Zoom

OBIETTIVI E DESTINATARI

Le vendite di merci effettuate in seguito ad accordi verbali o attraverso un ordine o una conferma d'ordine sono alla base dei contratti che le imprese nazionali concludono con i clienti esteri. Talvolta può verificarsi che – in assenza di una disciplina che regoli in modo chiaro il rapporto contrattuale – l'azienda italiana si trovi ad affrontare contestazioni dovute anche alla non conformità dei prodotti rispetto a quanto pattuito.

La **#trainingexperience** si pone l'obiettivo di spiegare con un approccio operativo quali accorgimenti dovrebbe adottare la tua azienda per ridurre o evitare il rischio che può insorgere in seguito ad una vendita in un mercato estero.

Questa mattinata è per te, responsabile commerciale, responsabile e addetto al servizio estero o se ti occupi di rapporti contrattuali con i clienti esteri se vuoi conoscere quali sono le regole per vendere e consegnare i prodotti della tua azienda nei mercati internazionali senza commettere errori.

PROGRAMMA

1^a parte - contrattualistica

- Si può vendere all'estero senza formalizzare contratti per iscritto?
- È utile inserire nel sito del venditore le condizioni generali di vendita?
- Tribunale o arbitrato: qual è l'opzione migliore per gestire le controversie con una controparte straniera?
- La legge italiana – se scelta come legge regolatrice del contratto – comporta anche l'applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale?
- Risulta conveniente escludere, in tutto o in parte, la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale come legge regolatrice del contratto?
- Quando si trasferisce la proprietà della merce in un contratto di compravendita internazionale?
- Quando si trasferisce dal venditore al compratore il rischio di perimento/danneggiamento della merce?
- Quali sono gli obblighi del venditore al fine di assicurare al compratore la conformità della merce in ambito internazionale?
- Quali regole seguire per approntare un'adeguata procedura per gli interventi in garanzia da parte del venditore?
- Si possono recepire nel testo contrattuale clausole di limitazione di responsabilità per il venditore?
- Quali sono gli eventi cui subordinare lo scioglimento anticipato del contratto?

Venicepromex
Agenzia per
l'internazionalizzazione
S.c.a.r.l.

Venezia
Via delle
Industrie, 19/D
30175 Marghera
(VE)
T. +39 041 0999700

Padova
P.zza
Insurrezione, 1/A
35137 Padova (PD)
T. +39 049 8208320

Bruxelles
Av. De Tervuren,
67
1040 Bruxelles •
BELGIO
T. +32 (0)2
5510490

info@vepromex.it
pec:
venicepromex@pec.it
C.F. e P.IVA
04631170273

2^a parte – consegna e trasporti internazionali

- Cosa sono le regole Incoterms®? Sono obbligatorie? Perché dovrebbero essere utilizzate?
- Chi è vincolato dalle regole della ICC?
- Cosa vanno a regolamentare e cosa escludono?
- Consegna della merce: conviene vendere Ex Works? È il termine di resa più protettivo per il venditore? Quali accorgimenti adottare per rischiare il meno possibile nel recuperare la prova dell'avvenuta esportazione della merce?
- In una vendita EXW implicante un trasporto stradale internazionale chi assume la responsabilità delle operazioni di carico e di fissaggio delle merci sul mezzo del vettore?
- In un contratto CIF qual è il luogo di consegna del venditore?
- Quali sono le rese migliori in caso di import ed export in termini di costi, responsabilità e gestione dei trasporti?
- In caso di acquisti è conveniente per l'acquirente utilizzare la resa CIF?
- Quali sono le rese più appropriate per merce trasportata in containers?
- Quali sono i rischi di una vendita extra UE con resa DAP luogo di destinazione?
- In una esportazione via mare che prevede trasporto containerizzato con tratta marittima è necessario prevedere che il documento rilasciato dal vettore attesti l'avvenuta caricazione a bordo della merce?

DOCENTI

Alessandro Albicini: avvocato in Bologna, esperto di contrattualistica internazionale.

Giovanna Bongiovanni: esperta in trasporti e pagamenti internazionali; componente dei gruppi di lavoro e di redazione di "Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari" e Incoterms® di ICC Italia.

COSTO DI PARTECIPAZIONE

€ 105,00 + IVA 22%, nel caso di un solo partecipante.

€ 94,50 + IVA 22%, **a persona**, nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 84,00 + IVA 22%, **a persona**, nel caso di tre o più partecipanti della stessa azienda.

LA QUOTA COMPRENDE

- Organizzazione tecnica e operativa della giornata
- Docenza con due esperti in materia
- Invio dei documenti in formato elettronico
- Invio dell'attestato di partecipazione, il giorno successivo al webinar

COME PAGO

- Con bonifico bancario intestato a

VENICEPROMEX - Agenzia per l'internazionalizzazione S.c.a.r.l.

Via delle Industrie 19/D Marghera (VE)

P.IVA e C.F. 04631170273

Istituto di credito: INTESA SAN PAOLO

IBAN: IT47 M030 6902 1191 0000 0013 869

Causale di pagamento da indicare nel bonifico; Titolo della Training Experience, ragione o denominazione sociale, nome e cognome del/i partecipante/i.

La ricevuta di pagamento dovrà essere inviata a seguito dell'adesione online almeno tre giorni antecedenti alla data del seminario via e-mail a:

segreteria@vepromex.it

WEBINAR

Il giorno prima ti inviamo una mail con tutte le indicazioni utili per accedere alla stanza virtuale unitamente al link per partecipare al webinar.

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. ([Termini e condizioni di acquisto](#)).

ISCRIZIONE ON LINE TRAINING EXPERIENCE

Ti aspettiamo!

Elena Martin

elena.martin@vepromex.it

049 8208324