

INCOTERMS 2020

OBIETTIVI

Acquisire la formazione fondamentale in relazione ai nuovi Incoterms ed alle differenze tra questi e le precedenti versioni, così da poter gestire ed utilizzare i vari termini di resa in base alle specifiche esigenze dell'operatore e della concreta operazione.

DESTINATARI

Chiunque gestisca e concluda contratti di compravendita, trasporto, spedizione (es. ufficio acquisti, ufficio vendite, commerciali esteri, legali interni, ecc..). I concetti saranno spiegati traducendo i termini giuridici in un linguaggio comprensibile agli operatori aziendali e ricorrendo a numerosi esempi concreti. Non è necessaria alcuna preparazione giuridica.

CONTENUTI

Prima parte.

- Incoterms® nella compravendita internazionale
- Struttura e ripartizione degli Incoterms® in base alla modalità di trasporto e al gruppo di appartenenza
- Nuova versione degli Incoterms 2020: Che cosa cambia? È possibile adottare ancora la versione 2010?
- Regole per individuare i punti di criticità dei vari Incoterms®: consegna, trasferimento diritto di proprietà, dogana, documenti, fiscalità, pagamenti, ecc.

Seconda parte.

- Implicazioni operative nella scelta dell'Incoterms® rispetto alla forma di pagamento adottata e alla tipologia di merce (standard e/o customizzata)
- Incoterms® e pagamento a mezzo incasso documentario (D/P-CAD-D/a): quali i rischi e quali le tensioni
- Incoterms® e pagamento a mezzo credito documentario (LC): quali i rischi, quale adottare, e perché
- Suggestimenti pratici per la negoziazione della clausola di pagamento e di consegna (Incoterms®) della merce

I partecipanti saranno incentivati ad esporre le proprie casistiche e a confrontarsi con alcune tipiche situazioni aziendali di impiego degli Incoterms®.

DOCENTE

Sulle sedi della Romagna: Studio Legale internazionale Ceccarelli & Silvestri in collaborazione con Studio Di Meo – Si occupa prevalentemente di contrattualistica internazionale, acquisizioni, costituzioni e start-up di società estere, joint venture, arbitrati internazionali ed expatriates. Svolgono attività di formazione per conto di aziende, Associazioni Confindustriali, Università di Urbino, Istituto Commercio Estero (ICE), Camera di Commercio Internazionale (ICC) ed altre istituzioni.

Sulle sedi dell'Emilia: Mattia Carbognani – Titolare dello Studio Toscano Carbognani srl di Parma, esperto di Unioncamere Lombardia, Unione degli Industriali di Parma, Confindustria Ceramica.

DURATA

7 ore

numero 34

SEDI E DATE

PIACENZA, 3 febbraio

PARMA, 30 gennaio

REGGIO EMILIA, 25 febbraio

MODENA, 24 gennaio

RAVENNA, 19 marzo

CESENA, 31 marzo

RIMINI, 21 maggio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5