

Tecniche contrattuali e di tutela dei pagamenti nei paesi ue ed extra ue

Torino – 10, 17, 23 e 24 ottobre 2017

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Introduzione al contratto di vendita internazionale

* La negoziazione:

- comprensione reciproca
- superamento delle barriere culturali e linguistiche

* L'accordo contrattuale

- Formazione e validità
 - Gestione dei rapporti con i clienti ed i fornitori abituali
 - Oneri e rischi della consegna
 - Garanzia di buon funzionamento
- Incoterms 2010

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 10 ottobre 2017 (9/12.45)

* FOCUS PAESI:

- **IL CONTRATTO DI VENDITA IN UNIONE EUROPEA**

- **IL CONTRATTO DI VENDITA IN PAESI EXTRA-UE: IRAN, ARABIA SAUDITA, CINA**

Casi pratici

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 10 ottobre 2017 (13.30/17.45)

§ Introduzione al contratto di agenzia

- La definizione di agente commerciale
- La definizione di zona
- Gli obblighi dell'agente
- Gli obblighi del preponente
- La durata del contratto
- L'indennità di fine rapporto
- Una lista di controllo per la redazione del contratto

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 17 ottobre 2017 (9/12.45)

* FOCUS PAESI:

- **Regole comuni del contratto di agenzia nei paesi membri dell'unione europea**

- **Il contratto di agenzia nei paesi al di fuori dell'area ue: Iran, Arabia saudita, Cina**

Casi pratici

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 17 ottobre 2017 (13.30/17.45)

in collaborazione con:

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI: SETTLEMENT, RISK MITIGATION O FINANCING? L'Export Credit Risk Management

- Le Payment Conditions in un International Sale Contract;
- Il pagamento in Open Account;
- Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit;
 - Differenze fra demand guarantee e standby letter of credit;
 - Analisi di casi pratici;
- Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee;
 - Analisi di una advance payment guarantee;
- L'incasso documentario (Documentary Collection);
 - D/P: Documents against Payment;
 - D/A: Documents against Acceptance;
 - Documentary Collection: Financing Facilities;
 - Analisi di casi pratici.

Docente: Dott. Domenico Del Sorbo

Data di realizzazione: 23 ottobre 2017 (9/12.45)

- Il credito documentario;
 - Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
 - Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche;
 - La conferma di un credito documentario;
- La Bank Payment Obligation: Bank Payment Obligation: definizione, soggetti, struttura ed operatività;
- L'assegno e la cambiale (chéque – Promissory Note – Bill of Exchange)
- Trasferimenti elettronici dei fondi sul conto del venditore (Incassi automatizzati)

Docente: Dott. Domenico Del Sorbo

Data di realizzazione: 23 ottobre 2017 (13.30/17.45)

* FOCUS PAESI:

- *Pagamenti e tutela del credito in ue*

- *Pagamenti e tutela del credito in paesi extraeuropei: iran - arabia saudita cina*

Docente: Dott. Domenico Del Sorbo

Data di realizzazione: 24 ottobre 2017 (9/12.45)



fondo
sociale europeo

Gli strumenti finanziari e assicurativi nel breve e medio-lungo termine

- Settlement, Risk Mitigation o Financing?
- Focus: Il pagamento in open account e la copertura del rischio di insolvenza con l'utilizzo di strumenti assicurativi
- Esercitazione;
- Q&A Session.

VERIFICA FINALE: 1 ORE

Docente: Dott. Domenico Del Sorbo

Data di realizzazione: 24 ottobre 2017 (13.30/17.45)



in collaborazione con:



per una crescita intelligente,
sostenibile ed inclusiva

www.regione.piemonte.it/europa2020

INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FSE