

START EXPORT 2019: tre appuntamenti di formazione di base per l'internazionalizzazione delle imprese

Promos Italia Scrl - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione del sistema camerale nazionale – unità locale di Ravenna, nell'ambito del *Progetto SEI "Sostegno all'Export d'Italia"* e in collaborazione con la Camera di Commercio di Ravenna, organizza un corso **gratuito** e *prioritariamente* rivolto alle imprese che non hanno mai operato sui mercati esteri, a quelle esportatrici non abituali o a imprese con risorse umane che devono qualificarsi su tematiche specifiche del commercio estero.

Il corso, di 3 moduli di 4 ore ciascuno, è sviluppato da NIBI, Nuovo Istituto di Business Internazionale di Promos Italia, e prevede l'approfondimento di vari aspetti che le imprese devono conoscere per operare con l'estero.

La partecipazione ai 3 moduli (o a singoli moduli di proprio interesse) è gratuita, previa iscrizione on line alla singola giornata formativa (o all'intero percorso) e la registrazione aziendale e compilazione del questionario nel portale www.sostegnoexport.it (la registrazione non è da rinnovare per le imprese già presenti). La password per registrarsi al portale sarà comunicata dopo aver ricevuto l'iscrizione a uno o più moduli.

Il percorso formativo è anche valido per beneficiare della premialità di max 10 punti per le imprese che hanno presentato domanda al bando *"Progetti di promozione dell'export e internazionalizzazione intelligente – 3a annualità 2019"* ai fini della concessione del contributo.

CALENDARIO DEGLI APPUNTAMENTI FORMATIVI - [Iscrizione on line a tutto il corso](#)

Sede: Camera di Commercio di Ravenna, Sala Verde, entrata: V. Di Roma, 89

1° Modulo

martedì 4 giugno 2019, ore 9,30 – 13,30

La pianificazione doganale quale strategia di impresa e la logistica nei trasporti internazionali (e nella Brexit)

Prof. Dr. Giuseppe De Marinis (docente NIBI)

[Iscrizione on line al 1° Modulo](#)

- Operazioni doganali;
- Procedure di sdoganamento;
- Classificazione, Valore, Origine della merce;
- Esportatore, spedizioniere e vettore: ruolo delle parti, responsabilità dei soggetti interessati alle operazioni di spedizione e di trasporto e rischio di perimento delle merci;
- Gli Incoterms 2010 della Camera di Commercio Internazionale: fattore critico di successo per l'esportatore che li sa usare bene; quattro semplici regole per individuare senza errori il punto critico;
- La logistica quale strategia di impresa;
- Cenni sulla Brexit.

2° Modulo

lunedì 10 giugno 2019, ore 9,30 – 13,30**La contrattualistica nelle operazioni con l'estero, dalla vendita ai contratti della distribuzione: concetti principali**

Avv. Alessandro Russo (docente NIBI)

[Iscrizione on line al 2° Modulo](#)

- La redazione e negoziazione di un contratto internazionale: come prepararsi alla negoziazione;
- Modalità di conclusione dei contratti: contratti standard, contratti quadro, contratti conclusi per corrispondenza;
- Il corretto uso delle condizioni generali di contratto: modalità di trasmissione e "battle of forms";
- Proposta, accettazione e momento di conclusione del contratto: la corretta definizione dei documenti (ordine, conferma, offerta);
- Legge applicabile al contratto: come orientarsi nella scelta;
- La fase della patologia del rapporto contrattuale e la cessazione del contratto;
- Aspetti Processuali e risoluzione delle Controversie: giurisdizione, arbitrato e ADR;
- La compravendita internazionale: la Convenzione di Vienna del 1980 (cenni);
- I contratti della Distribuzione commerciale (agenzia e distribuzione): cenni.

3° Modulo

martedì 18 giugno 2019, ore 9,30 – 13,30**I sistemi di pagamento nelle transazioni commerciali con l'estero: dalla valutazione dei rischi alla scelta delle condizioni da praticare**

Avv. Alessandro Russo (docente NIBI)

[Iscrizione on line al 3° Modulo](#)

- La gestione del rischio di credito: variabili da considerare;
- I criteri di definizione delle condizioni di pagamento: modo tempo e luogo;
- Gli strumenti di pagamento internazionali (scenario di riferimento con focus per aree e mercati);
- Le operazioni documentarie e il ruolo delle banche;
- Cash against document: operatività e rischi;
- Crediti documentari: la comprensione della lettera di credito e l'importanza delle norme ICC;
- La conferma al credito per intervenire sul rischio Paese;
- Modalità di pagamento L/C;
- Tipologie di crediti documentari;
- Stand BY Letter of credit.

INFORMAZIONIpromositalia.camcom.it**Sede di Ravenna – Cinzia Bolognesi, tel. 0544 481415, cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it**