

SKILLS4BUSINESS

## Think International

### Brindisi

3, 9 e 10 novembre 2015 - ore 9,00-17,30

Camera del Commercio, Via Bastioni Carlo V n. 4



INTESA SANPAOLO  
FORMAZIONE



BANCO DI NAPOLI

Proiettarsi verso la dimensione estera rappresenta una delle opportunità più interessanti e sfidanti al giorno d'oggi per le imprese che intendono fare la differenza. Essere consapevoli delle logiche, delle strategie e delle risorse che offre la contrattualistica internazionale, significa fare il primo passo del cammino verso l'internazionalizzazione.

*Think International*, si articola in 3 giornate di aula interattiva con professionisti altamente specializzati nel settore dell'internazionalizzazione

### MACRO CONTENUTI FORMATIVI

#### Modulo 1 - COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE-

Come negoziare con efficacia una trattativa commerciale con l'estero

- Contratto di compravendita con l'estero: caratteristiche e individuazione dei punti di criticità rispetto al contratto domestico
- Convenzione di Vienna: principi generali, disciplina ed ambito di applicazione
- Criteri e "linee guida" per la redazione dei contratti di compravendita con l'estero
- Scelta della legge applicabile e modi di risoluzione delle controversie: foro e arbitrato
- Obblighi del venditore e del compratore
- Clausole negoziali e tutele a favore del venditore. Le garanzie sulla "qualità" della fornitura e sul rispetto del contratto
- Termini e tempi di consegna della merce
- Definizione e formulazione delle clausole creditizie e finanziarie
- Rischio di credito e sua valutazione: rischio commerciale e rischio paese
- Trattative preliminari e perfezionamento del contratto internazionale: offerte, ordini di acquisto, conferme d'ordine, fatture proforma
- Condizioni generali di vendita e condizioni particolari: efficacia, contenuti, applicabilità
- Redazione di un 'Modello di contratto' Internazionale

