

**NIBI**

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



## CONTRATTI INTERNAZIONALI E INCOTERMS® 2020: LINEE GUIDA PER OPERARE CON L'ESTERO

Milano, 21 Febbraio 2020



## **DESCRIZIONE INTRODUTTIVA DEL CORSO**

I rapporti commerciali internazionali sono spesso caratterizzati dalla insufficiente attenzione posta alla formalizzazione degli accordi intercorsi tra le parti.

E' invece richiesta una particolare attenzione alle principali regole che governano gli scambi con l'estero perché il rischio per gli operatori che non dispongono almeno di un orientamento di base è quello di assumere nei confronti di controparti straniere, in media più evolute sotto il profilo delle tecniche contrattuali, inconsapevoli vincoli giuridici che espongono le imprese a rischi economici anche gravi.

Ampio spazio è dedicato alla redazione della clausola diretta a disciplinare i termini di resa della merce mediante il corretto utilizzo degli Incoterms® della ICC, strumento che rappresenta la lingua "comune" del commercio mondiale per individuare con precisione come vengono distribuite tra le parti contraenti le responsabilità, rischi e costi nella spedizione, nello sdoganamento, nel trasporto e nelle operazioni a questo accessorie.

## **OBIETTIVI**

Il corso ha l'obiettivo di fornire sin dalle fase iniziale della trattativa le conoscenze necessarie a saper individuare, in un'ottica pratico-operativa i punti di criticità, ed in particolare gli strumenti da adottare e le previsioni contrattuali tipiche che permettono all'azienda una più agevole gestione dei rapporti con controparti commerciali internazionali.

## **DESTINATARI**

Imprenditori, direttori e responsabili commerciali, responsabili marketing, area manager, responsabili export, personale proveniente dal settore commerciale, vendite, acquisti., ed altre figure professionali che all'interno dell'azienda si occupano della gestione dei rapporti contrattuali con i clienti esteri.

## **METODO**

L'approccio didattico prevede che le tematiche vengano affrontate in un'ottica business oriented, prevedendo l'alternanza di approfondimenti teorici e analisi di casi.



## IL PROGRAMMA



VENERDI' 21 FEBBRAIO  
Ore: 9.15- 13.15

- Le principali tipologie contrattuali del commercio internazionale: compravendita, agenzia e procacciamento d'affari, concessione di vendita
- Come si imposta un rapporto contrattuale: è sempre opportuno redigere un contratto scritto con una controparte straniera?
- Analisi dei principali rischi di operare senza accordi scritti: incertezza della disciplina contrattuale e aumento del rischio di contenziosi
- Il trasferimento della proprietà e il trasferimento del rischio nella compravendita internazionale
- Agenzia vs. distribuzione: analisi delle principali differenze e consigli pratici per orientare la scelta sull'una o sull'altra forma contrattuale
- Controversie: foro competente o arbitrato? Suggerimenti pratici per impostare la scelta



VENERDI' 21 FEBBRAIO  
Ore: 14.15- 18.15

- La compravendita internazionale e i criteri di scelta del termine di resa
- Le regole Incoterms® della ICC cosa sono, cosa non disciplinano, come utilizzarle correttamente, classificazione, struttura, profili operativi, punto di rischio, punto di consegna, punto tariffario
- Edizioni ICC Incoterms® 2010 e 2020 ® a confronto : tutte le novità, le opzioni e le modifiche apportate
- Vendite CIF e CIP : obbligo contrattuale ad assicurare la diversa portata della garanzia assicurativa
- I requisiti di sicurezza relativi al trasporto e nuove obbligazioni a carico dei contraenti
- L'impatto delle regole ICC sui contratti accessori (spedizione e trasporto)
- I rapporti tra venditore, acquirente e vettore : le criticità e le insidie nell'utilizzo di rese non coerenti con il ciclo trasportistico
- Risposte a quesiti



## PROFILO DOCENTI

**Giovanna BONGIOVANNI**, docente NIBI.

Esperta in materia di commercio estero, 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.

E' docente in corsi, seminari e convegni dedicati alle medesime tematiche presso Associazioni Spedizionieri - Associazioni imprenditoriali -Istituti di credito - Primari Enti di formazione a livello nazionale-ICC Italia- Imprese industriali e commerciali di ogni dimensione e tipo.

**Giulia COMPARINI**, docente NIBI.

Esperta in contrattualistica internazionale, partner dello studio legale Cocuzza & Associati di Milano e si occupa da anni di tale materia assistendo clienti italiani e stranieri nella redazione e negoziazione di varie tipologie di contratti e nella realizzazione di joint ventures all'estero.

Svolge regolarmente attività di formazione alle aziende nelle materie della contrattualistica internazionale.

Quota di iscrizione

€ 230,00 + IVA (a partecipante)

Sconto del 10% sulla quota, a partire dal 2° iscritto della stessa azienda

\*Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero congruo di adesioni

Il corso si svolge a Milano, presso la sede NIBI (Palazzo Turati) in Via Meravigli, 7

Per informazioni contattare: [nibi@promositalia.camcom.it](mailto:nibi@promositalia.camcom.it)

Te. 02-8515.5219 - 02-8515.5137

[www.nibi-milano.it](http://www.nibi-milano.it)



# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:

Promosso da:

Membro di:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI



Riconosciuto da:

