

LE REGOLE “INCOTERMS®” NELLA VENDITA INTERNAZIONALE

OBIETTIVI E DESTINATARI

Conoscere le regole INCOTERMS® per poterle applicare correttamente anche in considerazione del mercato di destinazione e del contratto di trasporto prescelto.

Rendere più competitiva ed efficiente la gestione della spedizione, delle importazioni e delle Esportazioni

Sono invitati a partecipare:

- Reparto commerciale vendite
- Reparto Commerciale Acquisti
- Ufficio Spedizioni
- Ufficio amministrativo

PROGRAMMA

- Aspetti generali relativi a tutte le regole
- Approfondimento delle regole Incoterms® più usate.
- Incoterms® e vendita internazionale
- Approfondimento delle regole che prevedono maggiori criticità nella gestione
- Esempi pratici di applicazione delle regole in relazione al contratto di vendita.
- Esempi pratici di applicazione delle regole in relazione al contratto di trasporto e/o spedizione .
- Implicazione di carattere fiscale legate agli Incoterms®

DOCENTI

- Andrea Ormesani - Doganalista
- Giuseppa Duca - Avvocato

DURATA

4 Ore

