

Presentazione:

Il corso si rivolge alle imprese industriali, artigiane, commerciali e agricole che intendono iniziare ad esportare o che hanno l'esigenza di formare nuove risorse per i propri uffici estero.

L'intervento formativo è articolato in modo da fornire ai partecipanti una panoramica delle tematiche collegate al commercio estero; gli argomenti sono trattati con taglio operativo e sono arricchiti da esempi di casi concreti, suggerimenti pratici e occasioni di confronto con gli esperti.

Il corso è completato da una giornata dedicata a colloqui individuali con gli esperti, per fornire ai partecipanti interessati un primo orientamento su specifici casi aziendali in materia doganale e fiscale.

La presente iniziativa formativa è promossa nell'ambito dell'attività di formazione e assistenza che la Camera di Commercio di Treviso svolge a beneficio delle imprese, in sintonia con il sistema camerale, quale articolazione sul territorio dello Sportello per l'Internazionalizzazione.

Destinatari:

Addetti amministrativi e commerciali degli uffici estero di imprese di produzione, commerciali e di servizi.

Costi e modalità di partecipazione:

Quota di partecipazione € 400 + IVA

Si prega di effettuare l'**iscrizione on line** al corso, compilando l'apposito modulo di adesione. L'adesione al seminario si intende perfezionata con il pagamento della quota di partecipazione e con l'invio della relativa ricevuta del bonifico, da effettuarsi entro 3 giorni lavorativi dall'iscrizione. Modalità di pagamento e altri dettagli sono disponibili nel sito **www.tv.camcom.gov.it** sezione "eventi, concorsi e bandi".

Documentazione:

Il materiale didattico che sarà distribuito ai partecipanti comprenderà anche la pubblicazione della Camera di Commercio Internazionale "INCOTERMS® 2010" Regole ufficiali CCI per l'interpretazione dei termini commerciali.

Termine ultimo per le adesioni: 26 settembre 2014

o ad esaurimento posti.

Si accetteranno non più di 30 partecipanti.

Sede di svolgimento:

Camera di Commercio di Treviso
Piazza Borsa, 3/B - Sala Conferenze

Graphic design: URP, STAMPA COMUNICAZIONE



Camera di Commercio
Treviso

Promozione Estero



Camera di Commercio
Treviso

Camera di Commercio
Industria Artigianato Agricoltura
Piazza Borsa 3/b - 31100 Treviso

Segreteria Organizzativa
Ufficio Promozione Estero
Tel. 0422 595401-313
Fax 0422 595682
promozione@tv.camcom.it

www.tv.camcom.gov.it

CORSO BASE PER OPERATORI IN COMMERCIO ESTERO

7 - 15 - 22 - 29 ottobre 2014

5 - 11 - 18 novembre 2014

Camera di Commercio di Treviso
Sala Conferenze

Martedì 7 ottobre 2014

Orario: 9.00 – 10.00

PRESENTAZIONE DEL CORSO

I servizi della Camera di Commercio di Treviso per l'internazionalizzazione delle imprese

Edy Bombonato – Camera di Commercio di Treviso

Orario: 10.00 – 13.30 / 14.30 – 17.30

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Docenti: Maurizio Gardenal - Christian Montana

- Le fonti di disciplina del contratto internazionale
- La legge applicabile al contratto internazionale
- La risoluzione delle controversie: giurisdizione ed arbitrato
- Il contratto di compravendita internazionale
- Problematiche relative alle condizioni generali di vendita ed acquisto
- I contratti internazionali di distribuzione: agenzia, concessione e procacciamento d'affari
- La politica dei marchi nel commercio internazionale
- Analisi di casi pratici e risposte a quesiti i

Mercoledì 15 ottobre 2014

Orario: 9.00-13.30 / 14.30 – 17.30

PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Docente : Antonio Di Meo

- Aspetti commerciali, contrattualistici, finanziari e logistici dei pagamenti internazionali
- Formulazione della clausola di pagamento nella compravendita con l'estero
- Mezzi di pagamento in ambito internazionale: bonifici bancari, assegni, incassi documentari e semplici
- Il credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
- Fasi del credito documentario e documenti ad utilizzo
- Tipi di credito documentario, stand by e garanzie autonome “a richiesta”
- Pagamenti dilazionati e forfaiting
- Discussione e commento di casi pratici

Mercoledì 22 ottobre 2014

Orario: 9.00 – 13.30 / 14.30 – 17.30

TRASPORTI INTERNAZIONALI

Docente: Maurizio Favaro

- Il contratto di trasporto e il mandato di spedizione
- Le diverse modalità di trasporto, calcolo delle tariffe e obbligazioni di vettori e spedizionieri

- La responsabilità dei vettori per danni e perdite subite dalle merci: limiti di risarcimento fissati dalle Convenzioni Internazionali
- La dichiarazione di valore nei documenti di trasporto
- L'assicurazione delle merci in viaggio: formazione del premio, valore assicurabile e indennizzo
- Confronto fra la polizza assicurativa italiana e le clausole inglesi
- I termini di resa internazionali: Incoterms® 2010 a confronto con i Revised American Foreign Trade Definitions
- Analisi di casi e risposte a quesiti

Mercoledì 29 ottobre 2014

Orario: 9.00 – 13.30 / 14.30 – 17.30

L'UFFICIO COMMERCIALE ESTERO NEL MARKETING STRATEGICO AZIENDALE

Docente : Daniela Bassetto

- Sviluppo e gestione di un piano di marketing internazionale
- Il ruolo dell'Ufficio Commerciale estero per il raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Strumenti di selezione e profilazione dei clienti chiave
- Valorizzare l'immagine dell'azienda e il brand per conquistare e fidelizzare i clienti esteri
- Gestione dei clienti internazionali e e tipologie di comunicazione negoziale
- Customer service e gestione dei clienti critici

Mercoledì 5 novembre 2014

Orario : 9.00 – 13.30 / 14.30 – 17.30

ASPETTI FISCALI

Docente: Paolo Filippi

- La fiscalità internazionale: aspetti generali.
- Le fonti normative dell'IVA per le operazioni nazionali, comunitarie ed internazionali
- Gli acquisti e le cessioni intracomunitarie di beni, dirette e triangolari: documentazione e contabilizzazione
- La prova del trasferimento fisico dei beni tra paesi comunitari richiesta in sede di verifica
- Le esportazioni dirette, indirette e triangolari: documentazione e contabilizzazione
- Il sistema ECS - visto uscire telematico e i possibili rimedi in mancanza della prova dell'esportazione
- Operazioni con San Marino, Vaticano, Livigno, Campione d'Italia, Organismi internazionali
- Le importazioni di beni: cenni su documentazione e contabilizzazione, introduzione nei depositi IVA
- Cenni su regimi temporanei: traffico di perfezionamento attivo, passivo e ammissione temporanea di beni

- Le prestazioni di servizi intracomunitari ed internazionali: cenni
- La fatturazione e la dichiarazione delle operazioni non territoriali
- L'istituto del plafond IVA: aspetti applicativi e problematiche di gestione del credito IVA

Martedì 11 novembre 2014

Orario : 9.00 – 13.30 / 14.30 – 17.30

NORMATIVA DOGANALE

Docente: Michela Orlando

- Le fonti del diritto doganale, Territorio doganale comunitario e Spazio Doganale
- Gli attori del rapporto doganale: il soggetto attivo - l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli – e sue funzioni e struttura, il Dichiarante soggetto passivo
- La rappresentanza doganale e i presupposti dell'obbligazione doganale
- Sistema dei divieti
- Il DAU, la prassi doganale comunitaria, il sistema informativo AIDA
- Circuiti doganali di controllo ed esitazione della dichiarazione
- Tariffa Doganale Comune e regole di classifica, l' I.T.V.
- Valore ai fini doganali e costruzione della base imponibile; gli elementi dell'accertamento
- Origine non preferenziale e preferenziale delle merci, accordi di partenariato e S.P.G. 2014
- Certificazione dell'origine: C.O., EUR1, ATR, FORM A, Dichiarazione sostitutiva; l'I.V.O.
- Regimi doganali definitivi: Esportazione, Immissione in libera pratica
- Prova di avvenuta esportazione
- Regimi doganali transitori
- Verifica e controllo del documento doganale e la responsabilità del dichiarante
- La revisione dell'accertamento e il sistema sanzionatorio
- I soggetti del rapporto doganale: l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli e il Dichiarante

Martedì 18 novembre 2014

Orario: 9.00 – 18.00 su appuntamento

ASPETTI DOGANALI E FISCALI: COLLOQUI INDIVIDUALI DI APPROFONDIMENTO SU SPECIFICI CASI AZIENDALI

Le modalità di partecipazione saranno comunicate successivamente; criterio per la selezione delle richieste di appuntamento sarà l'ordine di arrivo.