

## SCHEDA DI ADESIONE

da inviare via fax al n. 041 2576632  
ENTRO giovedì 26 febbraio 2009

L'Azienda .....  
con sede in ..... prov. ....  
Via ..... CAP .....  
Tel .....  
Fax .....  
e-mail .....  
C.F./P.IVA .....  
Descrizione attività svolta: .....

• aderisce al **CORSO DI FORMAZIONE PER OPERATORI IN COMMERCIO ESTERO** che si svolgerà a Mestre (Ve) presso l'Hotel Novotel – Via Ceccherini, 21 - nei giorni **5-12-19-26 marzo 2-9 aprile 2009**, iscrivendo i seguenti partecipanti:

1) .....  
2) .....  
3) .....

• prenota la **COLAZIONE DI LAVORO(\*)** al **Novotel**: SI  NO   
(\*) **COLAZIONE DI LAVORO**: è a disposizione presso il "NOVOTEL" un servizio di ristorazione che offre un pranzo comprensivo di bis di primi, dessert, acqua minerale e caffè al prezzo di € 17,00 (IVA inclusa), che verrà fatturato da NOVOTEL ad ogni partecipante al momento del pagamento.

### INFORMATIVA AI SENSI D.LGS 196/2003 – PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

I dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, nell'ambito del procedimento per il quale la presente domanda viene resa e potranno essere utilizzati dalla Camera di Commercio di Venezia per informare sulle attività promozionali organizzate dalla stessa e/o da altri organismi predisposti all'internazionalizzazione delle imprese. Il conferimento dei dati è facoltativo, ma un eventuale rifiuto comporterà l'impossibilità di fruire dei servizi richiesti. Il relativo trattamento non richiede il consenso dell'interessato ai sensi dell'art. 18 del D.Lgs. 30 giugno 2003 n. 196. L'interessato potrà esercitare i diritti specificatamente previsti all'art. 7 del D.Lgs. 196/2003. Titolare del trattamento dei dati è la Camera di Commercio di Venezia.

Timbro e firma  
del legale rappresentante

Data .....

## PRESENTAZIONE

Il corso intende fornire alle aziende che vogliono sviluppare o consolidare rapporti commerciali con i mercati esteri una **panoramica completa** delle principali problematiche del **commercio internazionale**, oltre ad una serie di suggerimenti e di strumenti operativi.

Alla fine del corso sarà rilasciato un **attestato di frequenza** a coloro che avranno partecipato ad almeno **cinque lezioni**.

## DESTINATARI

Tutti i soggetti interessati alla materia, con particolare riguardo agli addetti degli Uffici Estero di un'azienda, agli Studi di consulenza, alle Associazioni di categoria, ai liberi professionisti.

## MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Preannunciare telefonicamente la propria adesione ed inviare successivamente tramite fax la **scheda di partecipazione** debitamente compilata e copia dell'avvenuto pagamento a:

**CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA**  
Ufficio Formazione in commercio estero  
Tel. 041 2576 639/601 – fax: 041 2576632  
E-mail: commercio.estero@ve.camcom.it

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 300,00 + IVA 20% = € 360,00 (a persona).

E' previsto uno **sconto del 10%** sulla quota di partecipazione dalla terza adesione in poi per azienda.

## MODALITA' DI PAGAMENTO

**Bonifico bancario:** c/c n. 100000300195 della Cassa di Risparmio di Venezia  
ABI 06345 – CAB 02010 – CIN V

IBAN IT56V0634502010100000300195 BIC IBSPIT2V

**Intestato a:** Camera di Commercio di Venezia

**Causale:** "Corso di formazione per operatori in Commercio Estero 2009"

**Note organizzative:**

h. 8.45 registrazione partecipanti	h. 13.00 pausa pranzo
h. 9.00 inizio lavori	h. 14.30 ripresa lavori
	h. 17.30 conclusione lavori

**Si accetteranno massimo 45 partecipanti**

**TERMINE INVIO SCHEDA DI ADESIONE:**  
giovedì 26 febbraio 2009



Partner ufficiale della  
Camera di Commercio di Venezia



## CORSO di FORMAZIONE

**5-12-19-26 marzo 2-9 aprile 2009**

per **OPERATORI** in  
**COMMERCIO ESTERO**

Hotel NOVOTEL  
Via Ceccherini, 21  
30174 Mestre - Ve

- da Tangenziale di Mestre uscita "Castellana" direzione Castelfranco;
- da Venezia: autobus ACTV "Treviso" 1° fermata Terraglio;
- da Mestre FFSS:
  - autobus ACTV "Marcon Valecenter"
  - autobus ACTV "H2"



Camera di Commercio  
Venezia

Giorgio Pellicelli

## COME VENDERE MEGLIO E DI PIÙ ALL'ESTERO: IL MARKETING INTERNAZIONALE

- Struttura e andamento degli scambi mondiali: i fattori che spingono le imprese ad essere presenti nei mercati internazionali e le principali difficoltà da affrontare.
- Criteri di selezione e di analisi di un mercato estero.
- Analisi dei punti di forza e di debolezza per competere nei mercati mondiali.
- Le strategie competitive nei mercati esteri: l'esportazione indiretta e diretta, la produzione all'estero, la rete di distribuzione.
- La gestione del marketing internazionale: le strategie di prodotto, la politica dei prezzi, i canali distributivi, la promozione.
- Come vendere nei mercati dei paesi emergenti.

Najdat Al Najjari, Francesca Di Bon

## CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Al Najjari

- Vendere all'estero senza rischi: le Condizioni Generali di vendita vs. il "non contratto". Quale soluzione?
- Onere di garanzia e vizi: l'onere della denuncia e le conseguenze.
- Responsabilità delle parti; pagamenti, trasporti ed altri aspetti particolari. La riserva di proprietà (cenni).
- Marcatura CE: alcune precisazioni.
- Procacciatore d'affari, concessionario, agente. Panoramica sulla struttura contrattuale. Alcune clausole standard.
- Il recupero del credito all'estero: casi pratici ed esemplificazioni. Modelli di costruzione di costo del recupero.

Di Bon

- Un approccio pratico alla Proprietà Intellettuale.
- Marchi, Brevetti ed altri diritti di proprietà intellettuale.
- La Proprietà Intellettuale nella contrattualistica internazionale.
  - La questione del "Made in".

Michela Orlando

## ASPETTI DI PROCEDURE DOGANALI

- La rappresentanza in Dogana e il Mandato (Imprese di Spedizioni, Doganalista, C.A.D.-Centri di Assistenza Doganale).
- Funzioni, struttura ed organizzazione nazionale dell'Agenzia delle Dogane.
- Le fonti del Diritto Doganale.
- I presupposti dell'obbligazione doganale.
- Il regime dei divieti.
- Gli elementi dell'accertamento doganale: quantità, qualità, origine, valore.
- Procedure doganali connesse all'importazione ed esportazione di merce.
- Regimi ("destinazioni") doganali.
- I documenti doganali e la prova dell'avvenuta esportazione.
- La prassi doganale comunitaria ed il sistema informativo AIDA.
- Gli accordi di partenariato ed il S.P.G. (Sistema delle preferenze generalizzate).
- La revisione dell'accertamento, il contenzioso doganale, il sistema sanzionatorio.
- L'Operatore Economico Autorizzato (AEO).

Maurizio Favaro

## TECNICA DEI TRASPORTI E TERMINI DI RESA DELLE MERCI

- La disciplina del contratto di trasporto e spedizione e i limiti di responsabilità di vettori e spedizionieri.
- I documenti di trasporto.
- I rischi di trasporto.
- La normativa antiterrorismo nel trasporto aereo.
- L'assicurazione delle merci trasportate.
- La correlazione tra il trasporto ed i pagamenti.
- I termini di resa delle merci nel contratto di compravendita internazionale e la loro interpretazione secondo gli "Incoterms 2000".

Antonio Di Meo

## I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

- Le condizioni di pagamento nella vendita internazionale e il rischio di credito.
- I mezzi di pagamento in ambito internazionale: bonifico bancario, assegno e Lock box system.
- L'incasso di documenti (D/P – CAD – D/A) e gli strumenti elettronici di incasso (LCR – RECEIBOS).
- Il credito documentario (caratteristiche, articolazione, norme

internazionali della CCI) e le sue fasi (emissione, conferma, notifica, modifica, utilizzo).

- I documenti cartacei e i criteri uniformi per l'esame dei documenti in un credito documentario.
- Come gestire il credito documentario ed evitare le riserve bancarie.
- Tipi di credito documentario: trasferibile, rotativo, il back to back, la stand by letter of credit e le garanzie a prima domanda.
- Ruolo, funzione, responsabilità ed obblighi delle banche in un'operazione di credito documentario.
- Assicurazione e smobilizzo dei crediti all'esportazione.

Paolo Filippi

## LA FISCALITÀ NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

- 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.
- Le esportazioni dirette, indirette e triangolari: documentazione e contabilizzazione.
- Le importazioni di beni: documentazione e contabilizzazione.
- Cenni su regimi temporanei: traffico di perfezionamento attivo, passivo e ammissione temporanea di beni.
- Le prestazioni di servizi intracomunitari ed internazionali: cenni.
- I modelli Intrastat: inquadramento normativo - applicativo.
- L'istituto del plafond IVA: aspetti applicativi e ravvedimento operoso.
- Operazioni con San Marino, Vaticano, Livigno, Campione d'Italia, Organismi internazionali.



Camera di Commercio  
Venezia