

SCHEDA DI ADESIONE

da inviare via fax al n. 041 2576632
entro venerdì 15 marzo 2013

L'Azienda _____

con Sede in _____ Prov. _____

Via _____ Cap _____

Tel. _____ Fax _____

e-mail _____

C.F./P.IVA _____

Attività svolta: _____

aderisce al **CORSO DI FORMAZIONE PER OPERATORI IN
COMMERCIO ESTERO** che si svolgerà a Mestre (VE)
presso l'Hotel Bologna (Via Piave, 214) nei giorni
martedì 2-9-16-23 Aprile e 7-14 Maggio 2013
iscrivendo i seguenti partecipanti:

1) _____

2) _____

3) _____

aderisce a singole giornate

(N.B. Condizione possibile qualora sia stato raggiunto
un numero minimo di partecipanti al corso completo)

Giornata/e del _____

iscrivendo i seguenti **partecipanti**:

1) _____

2) _____

INFORMATIVA AI SENSI DEL D.L.S. 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 C.C.I.A.A. di Venezia per promuovere le iniziative organizzate dalla stessa e/o dagli altri organismi preposti 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 previsti all'art. 7 del D.Lgs. 196/2003. Titolare del trattamento dei dati è la Camera di Commercio di Venezia.

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.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Corso di Formazione per Operatori in Commercio Estero (6 gg.)

Euro 300,00 + iva (quota individuale).

Euro 60,00 + iva (quota individuale) per l'adesione a **singola giornata** (posto il raggiungimento di un numero minimo di partecipanti al corso completo).

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario: c/c n. 100000300195

Cassa di Risparmio di Venezia ABI 06345 – CAB 02010 – CIN V

IBAN: IT56V063450201010000300195 – BIC IBSPIT2V

Intestato a: Camera di Commercio Venezia

Causale: Corso di Formazione per Operatori in Commercio Estero 2013

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.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

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

CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA

Ufficio Formazione in Commercio Estero

tel. 041 2576 639/601 – fax 041 2576632

promozione.estero@ve.camcom.it

NOTE ORGANIZZATIVE

8.45 registrazione partecipanti

9.00 inizio lavori

13.00 pausa pranzo

14.00 ripresa lavori

17.00 conclusione lavori

SI ACCETTERANNO FINO A UN MAX DI 35 PARTECIPANTI

INVIO SCHEDA DI ADESIONE VIA FAX

AL NUMERO 041 2576632

ENTRO VENERDÌ 15 MARZO 2013

Camera di Commercio di Venezia
Sistema Qualità Certificato



Partner ufficiale della Camera di
Commercio di Venezia



CORSO DI FORMAZIONE PER OPERATORI IN COMMERCIO ESTERO

MARTEDÌ 2-9-16-23 **APRILE**
MARTEDÌ 7-14 **MAGGIO** 2013

HOTEL BOLOGNA

VIA PIAVE, 214 - VENEZIA MESTRE

DI FRONTE ALLA STAZIONE FERROVIARIA DI MESTRE



Camera di Commercio
Venezia

LUOGO E DATA

TIMBRO E FIRMA
DEL LEGALE RAPPRESENTANTE



MARTEDÌ 2 APRILE 2013

COME VENDERE ALL'ESTERO: IL MARKETING INTERNAZIONALE

Giorgio Pellicelli

*Professore Ordinario di Strategie d'Impresa
presso la Facoltà di Economia - Università di Torino*

- 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.

MARTEDÌ 9 APRILE 2013 CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Riccardo Manfrini

Avvocato e Consulente in Contrattualistica Internazionale

- Commercio internazionale e contratti.
- Le fonti applicabili: convenzioni internazionali, norme nazionali, lex mercatoria e pubblicazioni della Camera di Commercio Internazionale.
- Competenza giurisdizionale e legge applicabile.
- Conciliazione ed arbitrato nelle controversie internazionali.
- I contratti di compravendita e le condizioni generali di vendita ed acquisto.
- I contratti di distribuzione in ambito UE: procacciatori, agenti e concessionari di vendita.

MARTEDÌ 16 APRILE 2013 ASPETTI DI PROCEDURE DOGANALI

Michela Orlando

*Doganalista e Raccomandataro Marittimo
Consulente e Docente di Dogana, Trasporti e Logistica*

- Territorio doganale comunitario e Spazio doganale.
- Soggetto attivo del rapporto doganale: funzioni, struttura ed

- organizzazione nazionale dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli.
- Soggetto passivo del rapporto doganale: il Dichiarante.
- La Rappresentanza doganale.
- Presupposti dell'obbligazione doganale.
- Sistema dei Divieti.
- Gli elementi dell'accertamento doganale: Quantità, Qualità, Valore, Origine.
- Tariffa Doganale Comune e regole di classifica.
- Costruzione della base imponibile.
- Accordi di partenariato e S.P.G.: EUR1, ATR, FORM A.
- I.T.V. e I.V.O.
- Regimi doganali definitivi: Esportazione, Immissione in Libera Pratica.
- Prova di avvenuta esportazione.
- Regimi doganali transitori.
- La prassi doganale comunitaria, il sistema informativo AIDA, l'appuramento elettronico delle bollette.
- La verifica ed il controllo del documento doganale.
- La responsabilità del dichiarante, il calcolo del rischio e il problem solving doganale.
- Domiciliazione delle procedure.
- La revisione dell'accertamento, il contenzioso, il sistema sanzionatorio.

MARTEDÌ 23 APRILE 2013 LA FISCALITÀ NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Paolo Filippi

*Dottore Commercialista e Revisore Contabile
Professore Temporaneo di Diritto Tributario alla Scuola Superiore
dell'Economia e delle Finanze presso il Ministero delle Finanze*

- 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.
- La prova dell'esportazione: sistema ECS, visto uscire telematico e cartaceo.
- Le importazioni di beni: documentazione e contabilizzazione - cenni.
- Cenni su regimi temporanei: traffico di perfezionamento attivo, passivo e ammissione temporanea di beni.
- Le prestazioni di servizi intracomunitari ed internazionali: cenni e novità dal 2013.
- Il recepimento della direttiva "Fatturazione": novità dal 2013.
- L'istituto del plafond IVA: aspetti applicativi e ravvedimento operoso.
- Operazioni con San Marino, Vaticano, Livigno, Campione d'Italia, Organismi internazionali.
- Le principali novità riguardanti la dichiarazione IVA 2013.
- La comunicazione black list IVA: novità dal 2013.

MARTEDÌ 7 MAGGIO 2013

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Antonio Di Meo

Consulente e Docente in Materia di Crediti e Regolamenti Internazionali

- Le condizioni di pagamento nella vendita internazionale e il rischio di credito.
- I mezzi di pagamento in ambito internazionale: bonifico bancario anticipato, posticipato, contestuale (Cod) e assegno bancario.
- 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 ICC) e le sue fasi (emissione, conferma, silent confirmation, notifica, modifica, utilizzo).
- I documenti 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.

MARTEDÌ 14 MAGGIO 2013 TECNICA DEI TRASPORTI E TERMINI DI RESA DELLE MERCI

Maurizio Favaro

*Consulente e Docente nel Settore dei Trasporti
e Spedizioni Internazionali*

- La disciplina del contratto di trasporto e del mandato di spedizione.
- I limiti di responsabilità di vettori, corrieri espresso e spedizionieri.
- I limiti di risarcimento in caso di perdite, danni e ritardi.
- L'incidenza del trasporto nel trasferimento dei rischi e della proprietà della merce.
- I rischi del trasporto.
- L'assicurazione delle merci trasportate e la copertura dei danni materiali e immateriali.
- La nuova edizione delle polizze di assicurazione merci secondo le Institute Cargo Clauses dei Lloyds.
- I documenti nel trasporto internazionale.
- I termini di resa merci nel contratto di compravendita internazionale e la loro interpretazione uniforme alla luce dell'ultima edizione degli Incoterms® 2010 in vigore dal 1° gennaio 2011.