



MINIMASTER

Export Management – 64 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: In un contesto di mercato dove l'internazionalizzazione rappresenta l'asse portante delle strategie aziendali della maggior parte delle aziende italiane, la figura dell'Export Manager e, più in generale, il ruolo di tutto il Management coinvolto negli aspetti operativi dell'internazionalizzazione, diventano centrali e di fondamentale importanza per gestire situazioni sempre più complesse e competitive.

Il master ha come obiettivo quello di fornire conoscenze teorico/pratiche per un corretto approccio ai mercati esteri in relazione a modalità contrattuali, barriere doganali, adempimenti fiscali e amministrativi.

METODOLOGIA: La metodologia proposta coniuga gli aspetti più validi della formazione classica d'aula tramite project work, case study, lavori di gruppo, learning by doing.

DOCENTI: Le lezioni sono tenute da professionisti che lavorano da anni con aziende internazionalizzate.

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali, export manager, consulenti.

I Plus del Master

- Taglio Pratico, Interazione, Case Study, Role Playing;
- Docenti esperti del settore: Consulenti ed Export Manager.

DURATA: 64 ore, 8 giornate

PROGRAMMA

I MODULO - MARKETING INTERNAZIONALE - 8 ore - Docente: Gaetano Torrisi - 23 MARZO

- Internazionalizzazione: lo scenario di riferimento.
- Marketing management: marketing analitico, strategico e operativo nell'accesso ad un mercato estero.
- La scelta strategica dei mercati.
- Valutazione fattori di rischio finanziario, di eventuali politiche protezionistiche, delle tendenze culturali.
- Azioni da intraprendere per capire come adeguare un prodotto/servizio alle richieste del mercato di destinazione.



- Azioni di comunicazione (quali fattori valutare per la partecipazione a fiere e eventi, l'importanza delle campionature di prodotto, azioni di PR presso gli opinion leader, adeguamento dell'identità di marca o prodotto).
- Scelte di distribuzione (la selezione degli intermediari commerciali e i fattori di rischio nella scelta del tipo di canale).

II MODULO - LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE - 8 ore - Docente: Avv. Silvia Bortolotti di Studio Buffa, Bortolotti & Mathis – 30 MARZO

- Il contratto internazionale: caratteristiche generali; problemi relativi alla sua negoziazione e stipulazione.
- Contratto scritto e orale: i rischi legati all'assenza di un contratto scritto.
- Lettere di intenti (LOI), Memorandum of Understanding (MOU) e documenti simili.
- L'uso dei modelli di contratto – la lingua del contratto.
- La legge applicabile. Perché sceglierla? Analisi delle varie alternative. Come redigere le clausole di scelta della legge applicabile.
- Scelta del foro e/o dell'arbitrato.
- I principali contratti utilizzati dalle aziende italiane esportatrici.
- La vendita internazionale: Convenzione di Vienna, Incoterms, redazione di condizioni generali.
- Contratti con agenti, distributori, procacciatori di affari.
- Analisi delle principali clausole di alcuni modelli di contratto internazionali elaborati dall'International Distribution Institute (IDI).

III MODULO - I TRASPORTI INTERNAZIONALI - 8 ore Docente: Avv. Giuseppe De Marinis di Studio Tupponi, De Marinis, Russo e C. 6 APRILE

- La legislazione Italiana dello spedizioniere.
- Il contratto di spedizione clausole generali e vessatorie in base al contratto depositato presso le camere di commercio 1975 e successive modifiche e integrazioni.
- La responsabilità dello spedizioniere in base alle operazioni svolte.
- Modalità di conferimento di un corretto mandato allo spedizioniere.
- La legislazione Italiana del vettore obblighi e responsabilità delle parti.
- Il contratto di autotrasporto con particolare riguardo alla D.lgs 286/2005, modificato dal D.Lgs.214/2008 e dalla L.127/2010 e dell'articolo 83 bis del D.L. n.112/2008 convertito dalla legge n.133/2008, modificato dalla legge di stabilità 2015) in materia di contratto di trasporto scritto compenso gestione pallet, tempi di carico e scarico.
- La scheda di trasporto e modalità di compilazione.
- La convenzione di trasporto stradale CMR.
- Le convenzioni marittime principali (AJA-VISBY, COGSA, Amburgo).
- Le convenzioni del trasporto aereo.



- La corretta procedura del trasporto.

IV MODULO - INCOTERMS 2010 - I termini di resa - 8 ore – Dott. Marco Bertozzi 13 APRILE

- La pubblicazione INCOTERMS 2010 .
- Le voci di nolo e spesa differenti ai vari Incoterms.
- I nuovi obblighi di collaborazione tra importatore ed esportatore.
- Le spese di movimentazione e precauzioni per evitare la duplicazione delle stesse.
- La soppressione dei termini DES, DEQ, DDU.
- L'introduzione dei nuovi termini DAT, DAP.
- Analisi Termini di Resa.
- Osservazioni e criticità di ciascun termine di resa:
- Le nuove indicazioni sul termine **EXW** e difficoltà correlate.
- **FCA** modalità di utilizzo.
- I termini **FOB, CFR, CIF** (navali): il cambiamento del punto critico; Eventuali rischi dello Shipper; indicazioni e contrindicazioni sul credito documentario; i nuovi obblighi di assicurazione merci – (ICC – 2009 il rischio di errata assicurazione); i casi di responsabilità per eventuale ritardo della merce.
- I Termini **CPT e CIP**: corretto utilizzo anche nel trasporto marittimo; obblighi assicurativi.
- I Termini **DAP, DAT, DDP**: modalità di utilizzo.
- Incoterms e credito documentario, principali problematiche correlate alle UCP 660 e alla prassi bancaria internazionale Uniforme.

V MODULO - LA FISCALITA' INTERNAZIONALE - 8 ore Docente: Dott.ssa Lara Piccinino di Studio Tupponi, De Marinis, Russo e C. – 20 APRILE

Operazioni internazionali - Adempimenti IVA e INTRASTAT

- **Le cessioni all'esportazione:**
 - Cessioni all'esportazione dirette, indirette, assimilate;
 - Le prove dell'avvenuta esportazione (sistema ECS);
 - Regime IVA relativo agli acconti su esportazioni;
 - Gli scambi con la Repubblica di San Marino.
- **Le operazioni intracomunitarie:**
 - I requisiti delle operazioni intracomunitarie;
 - Le cessioni e gli acquisti intracomunitari: adempimenti;
 - Presentazione e compilazione degli elenchi Intrastat;
 - La movimentazione intracomunitaria senza trasferimento della proprietà.
- **Le operazioni complesse: operazioni triangolari e quadrangolari:**
 - Le operazioni triangolari nazionali in esportazione;



- Le operazioni triangolari nazionali comunitarie;
 - Le triangolazioni comunitarie: riflessi fiscali dei termini di resa ai fini della prova all'esportazioni;
 - Le triangolazioni in importazione;
 - La nuova disciplina Iva sui beni inviati in lavorazione in Ue;
 - Il nuovo regime sanzionatorio: impatti sul reverse charge nelle operazioni internazionali.
- **Le operazioni di servizi in ambito internazionale:**
 - Prestazioni generiche ed in deroga: (prestazioni fieristiche, prestazioni di trasporto, prestazioni immobiliari, prestazioni di intermediazione);
 - Fatturazione e adempimenti.

VI MODULO - NORMATIVE DOGANALI: principi e meccanismi di funzionamento - 8 ore Dott. Simone Del Nevo di Studio Del Nevo – 27 APRILE

- Quadro generale della documentazione necessaria per operare correttamente con l'estero.
- Analisi dei principali documenti internazionali di trasporto, all'origine delle merci e alle procedure doganali in materia di import/export:

IMPORT: Registrazione ed archiviazione delle bollette doganali di importazione. Il regime dei divieti. I dazi doganali. Il certificato DV1. Il calcolo ed il pagamento dei diritti doganali. La revisione dell'accertamento delle bollette doganali. La visita preventiva.

- EXPORT. Il ruolo della fattura ed i suoi elementi obbligatori. I visti consolari. Il ruolo del DDT. Compilazione della CMR. Il ruolo del packing list. Il regime dei divieti all'esportazione. Gli MRN emessi in altri Paesi della UE. Le prove alternative dell'avvenuta esportazione. Le esportazioni triangolari. Le esportazioni a groupage.
-

VII MODULO - I PAGAMENTI INTERNAZIONALI E LA GESTIONE DEL RISCHIO DEL CREDITO - 8 ore Docente: Carlo Neri Senior Specialist – di SACE Spa 4 MAGGIO

- Il credito estero: individuazione e gestione dei rischi.
- Le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente.
- Export e Trade Finance.
- La gestione dei pagamenti nelle operazioni con l'estero.
- Gli strumenti di pagamento internazionale.
- L'assicurazione dei crediti nell'esportazione.

VIII MODULO – L'IMPATTO DEL WEB e DEL DIGITALE SULLE STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE - 8 ore 9 MAGGIO

- Gli aspetti determinanti per fare business online.



- Potenzialità e rischi dell'e-commerce.

CALENDARIO: 23 e 30 marzo, 6, 13, 20, 27 aprile, 4 e 9 maggio 2017

Orario: 9.00-13.00 e 14.00-18.00

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 1.200 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 1.400 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

E' possibile essere rimborsati dell'intero costo del Master

tramite voucher di Fondimpresa o Fondirigenti

Alcuni Docenti:

Gaetano Torrisi: Consulente e formatore in marketing e comunicazione. Insegna *Comunicazione d'impresa e marketing* presso l'Università degli studi di Siena.

Avv. Silvia Bortolotti, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis di Torino; Segretario Generale dell'International Distribution Institute (IDI).

Dott.ssa Lara Piccinino dello *Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners* di Forlì. Laureata in Economia e commercio, è specializzata in fiscalità internazionale. Offre consulenza alle imprese e svolge attività di formazione. Svolge corsi di formazione in collaborazione con Camere di Commercio, Confindustria (Forlì - Cesena, Bologna, Rimini e Ravenna), Business school (Master Il Sole 24 Ore, Cuoia Vicenza, IFOA e ICE).

Avv. Giuseppe De Marinis Giurista internazionalista, senior partner dello studio *Tupponi, De Marinis, Russo & Partners* di Forlì. Professore a contratto di International trade law presso l'Università di Macerata. Conciliatore specializzato in materia civile e societaria. Formatore in diritto del commercio internazionale, diritto doganale e dei trasporti per conto di varie Associazioni di categoria e Scuole di formazione manageriale. Iscritto presso l'Associazione Italiana Formatori (AIF) e accreditato presso: Il Sole 24 ore, ICE, CUOA (Centro Universitario di Organizzazione Aziendale)

Dott. Simone Del Nevo titolare dello *Studio Del Nevo Srl* di Parma. Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Parma. Master nella gestione della qualità delle aziende di trasporto conseguito presso la Scuola Nazionale dei Trasporti. Iscritto all'Albo dei doganalisti dal 2004 - Pubblicista iscritto all'albo dal 2005. Docente in numerosi seminari e master a livello nazionale per conto di: *Il Sole 24 Ore - Business International - Associazioni Industriali - Apet Toscana - Unioncamere Lombardia - CCIAA Modena, Forlì, Piacenza e Ferrara - Scuola Nazionale dei Trasporti.*

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | www.assoservizisrl.it | info@assoservizisrl.it

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Toscana Sud Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008