

GESTIONE UFFICIO ESTERO – I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

SETTORE: Commercio Estero

DURATA: 24 ore (junior) / 8 ore (senior)

QUOTE: Percorso junior 480,00 € + IVA / Percorsi senior 250, 00 € + IVA

FINALITÀ E OBIETTIVI

Il corso rappresenta un valido strumento per chi in azienda è responsabile degli incassi e pagamenti. I nuovi scenari di crisi che caratterizzano il mercato negli ultimi periodi e l'esigenza di superare le attuali difficoltà, impongono senza dubbio l'acquisizione, oltre che della professionalità necessaria, anche di una visione aggiornata sia delle attuali condizioni dei mercati sia delle strategie operative adeguate per affrontare i nuovi rischi finanziari per l'azienda. L'incerta solidità finanziaria, le transazioni in frode alle norme comunitarie, le operazioni a rischio intraprese per speculazioni commerciali sono sempre più frequenti.

DESTINATARI

I corsisti sono suddivisi in 2 livelli stabiliti a seguito della somministrazione di un questionario di assessment:

1) JUNIOR: tutti coloro che desiderano intraprendere attività nell'ambito del commercio estero.

2) SENIOR: direttori finanziari e operatori amministrativi, direttori generali, responsabile rapporti con le banche

STRUTTURA E CONTENUTO

Il programma del corso si svilupperà nei seguenti temi:

Il rischio di credito nel commercio internazionale - rischio paese e rischio commerciale - valutazione e analisi del rischio di credito e del rischio paese - le fonti di informazione - la costruzione di una scheda di rischio paese - i pagamenti internazionali - condizioni per operare con l'estero - conoscenza delle leggi che regolano il commercio internazionale - conoscenza degli usi e delle pratiche del commercio internazionale - conoscenza della contrattualistica - quando pagare - pagamento anticipato - pagamento contestuale - pagamento differito - come pagare - in che moneta pagare - la scelta della banca - quali forme di pagamento – banconote - bonifici (payment order) – assegni - titoli cambiari (promissory note & bill of exchange) – collection - electronic collection - i crediti documentari - le garanzie bancarie - il finanziamento delle esportazioni - la gestione del rischio di credito in azienda, a seconda del settore di esportazione - le due necessità fondamentali di un'azienda esportatrice: coprirsi dal rischio di credito e finanziare le forniture - le norme internazionali: l'accordo di consensus - le due basi del sistema di sostegno alle esportazioni: assicurazioni e agevolazioni finanziarie - il trade finance (breve termine): sistema di pagamenti, assicurazioni e finanziamenti - i finanziamenti dei crediti export a medio termine - le operazioni di forfaiting - lo sconto pro soluto con voltura di polizza sace - i crediti acquirente.

SEDE

Istituto A. Provolo CSF, sede centrale via A. Berardi, 9 – 37139 Chievo (VR)

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Sportello Informativo - tutti i giorni dalle 8.30 alle 12.30

Elena Bosio: tel. 045 8167300 – fax 045 575396 – info@provolo.it