



2019 CATALOGO FORMATIVO INTERNAZIONALIZZAZIONE

Indice

Chi siamo

About Us	2
Knowledge Development	4
Focus Internazionalizzazione	7
Faculty	8

I nostri Corsi

Strategie di Internazionalizzazione	9
Contrattualistica Internazionale	10
L'Export Check Up	12
Il Business Plan per l'Internazionalizzazione	13
Organizzazione dell'Ufficio Export	14
Come ottimizzare la partecipazione ad un Evento Fieristico Internazionale	15
I nuovi Incoterms® 2020: Profili Applicativi	16
La Gestione dei Documenti per un'efficace Esportazione	17
L'International Sale Contract: le Payment Conditions	18
I Crediti Documentari e la loro Gestione Operativa	19
Le Garanzie Bancarie Internazionali e le Standby Letter of Credits	20

Da oltre vent'anni il nostro motore è la ricerca dell'innovazione, che trasformiamo in soluzioni industriali concrete per Clienti e Partner, con l'obiettivo di supportarli nella crescita del business.

Nata come società di consulenza nel 1995, oggi in **Protom** ci distinguiamo per essere una realtà operante a livello internazionale, nella quale spicca la componente tecnologica ed innovativa.

Negli anni abbiamo puntato sull'**apertura ai mercati internazionali** e sull'elevata qualità e peculiarità delle competenze, maturate dalle nostre risorse in organizzazioni riconosciute come leader a livello globale.

Le nostre sedi

Milano

Napoli

Tolosa

São Paulo

Protom Highlights

11 MLN
TURNOVER 2018

15%
FATTURATO IN R&D

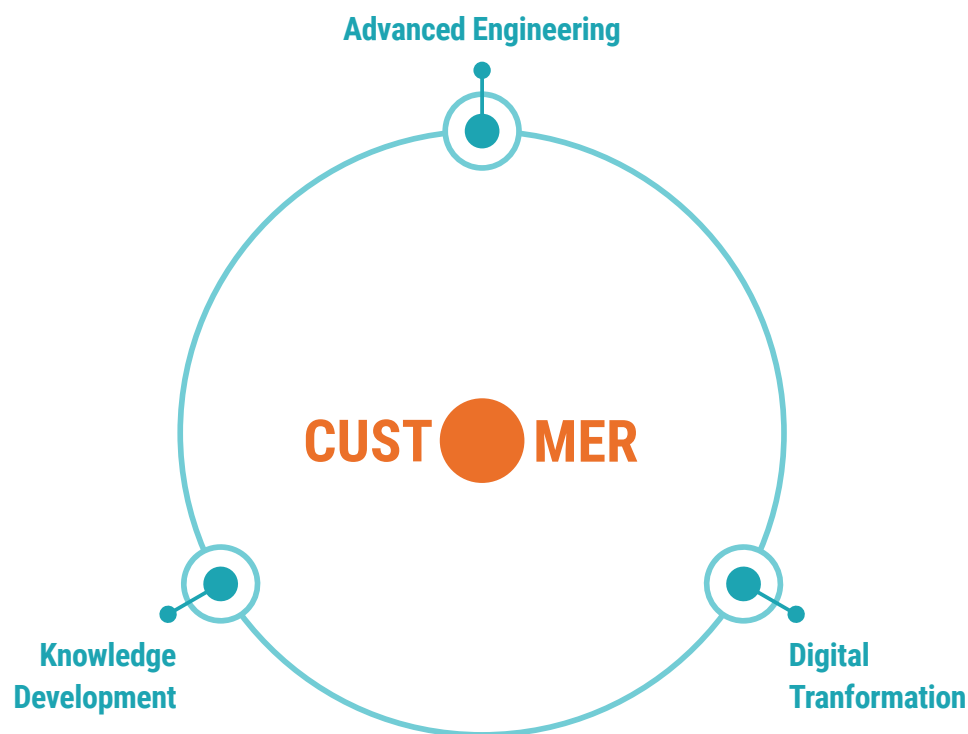
110
HEADCOUNT

38
ANNI
Età media

60%
LAUREATI

Attraverso i nostri servizi di Advanced Engineering, Digital Transformation e Knowledge Development sosteniamo i processi di creazione del valore, distinguendoci per l'alta vocazione tecnologica e l'efficacia delle risposte alle richieste dei nostri Clienti.

La capacità di creare **sinergie** tra le diverse competenze ci consente di offrire un supporto a tutto tondo che affianca alle attività di progettazione, attività di formazione delle Risorse Umane per la futura autonomia del Cliente.



Certificazioni e impegno per la legalità

Il **Sistema di Gestione** dell'azienda è certificato secondo i più importanti standard internazionali.

Dal 2016 siamo membri attivi del **Global Compact delle Nazioni Unite**.

D.L.231

EN9100

ISO9001



Knowledge Development

Main Focus

I servizi di Knowledge Development consentono a Protom di supportare Clienti e Partner, accompagnandoli in **percorsi formativi** disegnati su specifiche esigenze e fabbisogni.

Ad un'esperienza ventennale nel mondo del Training uniamo la capacità di capitalizzare le conoscenze dirette negli ambiti dell'IT ed Engineering, traducendole in approcci formativi dal taglio fortemente pratico.

La continua **ricerca dell'innovazione** ci consente, inoltre, di implementare soluzioni e metodologie di training innovativo, che utilizzano le tecnologie di **Realtà Virtuale** e **Realtà Aumentata** per potenziare i processi di apprendimento.

Main Clients



Formare e sviluppare

Protom risponde all'esigenza dei Clienti/Partner di **formare e sviluppare nuove competenze** e **valorizzare il talento** per affrontare le sfide del mercato globale, in cui **innovazione** ed **elevata professionalità** sono fattori determinanti per acquisire posizioni di leadership.

Highlights 2018

15.000
ore di formazione

1680
allievi coinvolti

300
docenti

Act. Learn. Improve.



Knowledge Development

Accreditamenti & Formazione Finanziaria

Affianchiamo i Clienti anche nell'**utilizzo delle fonti di finanziamento per la formazione**.

Monitoriamo costantemente le agevolazioni disponibili e garantiamo la gestione completa di un progetto, dalla domanda di contributo alla rendicontazione delle spese.

I nostri accreditamenti



Soggetto Proponente qualificato per il Conto di Sistema per

- Formazione rivolta a **lavoratori** appartenenti ad imprese di tutti i settori
- Formazione sulle tematiche dell'**ambiente** e del **territorio**
- Formazione sulla tematica dell'**innovazione tecnologica** di **prodotto** e di **processo**



Ente accreditato al Fondo per la formazione e il sostegno al reddito dei **lavoratori in somministrazione**



Ente accreditato per la **Formazione**



Soggetto Proponente qualificato per il fondo paritetico interprofessionale nazionale per la **formazione continua in Agricoltura**

Aree di Specializzazione

Trasferiamo ai Clienti le **competenze strategiche** necessarie al miglioramento dei risultati aziendali, aiutando le Risorse a valorizzare e ad accrescere il proprio know-how.



Information
Technology



Digital
Transformation



Engineering



Internazionalizzazione



Soft Skills



Amministrazione
& Controllo



Manufacturing



Sicurezza &
Salute sul lavoro



Marketing

Focus Internazionalizzazione

Di fronte alle sfide lanciate dai cambiamenti dell'economia mondiale, i processi di internazionalizzazione sono diventati un driver strategico per la crescita delle imprese del nostro Paese.

In risposta alle crescenti pressioni competitive derivanti dal rafforzamento delle economie dei paesi emergenti, numerose realtà, in particolare tra le **PMI**, hanno rivolto il proprio sguardo al di là dei confini italiani, comprendendo l'importanza di aprirsi ai **mercati esteri** e traendo beneficio dalle opportunità che si aprono in questi nuovi scenari.

La lungimiranza di queste Aziende si traduce oggi in **performance economiche superiori alla media**, che permettono di distinguersi e di superare l'ostacolo di una domanda interna talvolta stagnante.

Determinante nel raggiungimento di questo obiettivo è la preventiva costruzione di una **solida base di competenze funzionali** alla propria **capacità competitiva**, essenziale per poter cogliere i vantaggi offerti dall'internazionalizzazione.



L'offerta formativa di Protom punta al rafforzamento di queste competenze, con l'obiettivo di favorire le condizioni interne all'impresa che rendono più robusti i processi di internazionalizzazione in atto o la nascita di una precisa strategia di internazionalizzazione.

Nel disegnare questi percorsi, Protom si è avvalsa dell'**esperienza di professionisti esperti**, che quotidianamente accompagnano le imprese nella definizione di **strategie di internazionalizzazione efficaci**, supportandole nei processi decisionali legati alle operazioni con l'estero e indirizzandole nell'utilizzo corretto di **strumenti finanziari ed economici** a supporto di tali processi.

Faculty



Domenico Del Sorbo

Laureato in **Economia del Commercio Internazionale**, è esperto di **gestione del rischio di credito** nelle transazioni commerciali internazionali. Ha conseguito gli ICC Academy Incoterms®2020 Certificate (INCO), ICC Certificates of Achievement on: Mentor 600, Incoterms®2010, URC 522 ICC and Collections, URBPO ICC, URDG Master, ISBP On line, DC Master, ISP Master, Introduction to Trade Finance, Going Global). È **consulente** e **formatore** presso diverse Camere di Commercio italiane, alcuni enti ed associazioni industriali e per l'Ice-Agenzia. Svolge attività di assistenza e consulenza per la gestione di **crediti documentari** e **garanzie bancarie** per diverse imprese.



Valentina Di Tullio

Avvocato, esperta di diritto del Commercio Internazionale, con esperienza su tematiche di contrattualistica, fiscalità e diritto societario internazionali, diritto e pratica doganale, sistemi di pagamento e recupero del credito nel commercio internazionale. Attualmente è docente a contratto per la cattedra di **Export Management** presso l'**Università degli Studi "Parthenope" di Napoli**. Nel ruolo di **foreign legal intern**, ha lavorato nello studio legale e di consulenza aziendale "**Ana Fernandez & Geval**" di **Valencia - SPAGNA**, fornendo servizi stragiudiziali ad aziende spagnole e straniere, in materia di internazionalizzazione, diritto dei trasporti, investimenti esteri, contrattualistica.



Donato Montanino

Laureato in **Scienze Politiche Economiche**, lavora nell'ambito **Export** da oltre 20 anni: prima come **Responsabile Ufficio Estero** e ora come **Consulente** e **Temporary Manager** per aziende di svariati settori e per alcune importanti Associazioni di categoria. È uno specialista riconosciuto per la definizione e lo sviluppo di progetti commerciali finalizzati all'espansione delle aziende sui mercati internazionali. È **Consulente del Consolato Onorario della Federazione Russa in Napoli** e d è accreditato tra i Docenti/Tutor dell'**ICE**.

Strategie di Internazionalizzazione

Relatore: Donato Montanino

Destinatari

Addetti uffici estero, export manager, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di fornire le competenze utili per pianificare in modo strategico la presenza sui mercati esteri e cogliere le opportunità presenti oltreconfine.

L'intervento si focalizzerà prima sulle informazioni generali sui mercati, la scelta del paese e le strategie di ingresso ed in seguito sugli strumenti utili per analizzare la concorrenza e le politiche di marketing.

Contenuti

- Il marketing internazionale
- Requisiti minimi per affrontare i mercati stranieri
- Scelta e analisi del mercato Target
- Gli strumenti dell'analisi
- Il ruolo strategico delle ricerche di mercato
- Le strategie di posizionamento sui mercati esteri
- Canali distributivi e modalità di promozione all'estero
- La politica dei prezzi
- Le banche dati e le fonti di informazione
- La comunicazione all'estero

2
giornate



Internazionalizzazione

La contrattualistica Internazionale

Relatrice: **Valentina Di Tullio**

Destinatari

Addetti uffici estero, export managers, operatori commercio internazionale.

Obiettivi

La globalizzazione dei mercati costituisce sicuramente un'opportunità per le imprese. Tuttavia, le transazioni commerciali internazionali e gli investimenti esteri, necessitano di strumenti adeguati alla loro complessità, che tengano conto della rilevanza degli interessi economici coinvolti e garantiscano una corretta allocazione dei rischi. Lo strumento principale per ridurre o eliminare le incertezze derivanti da una transazione internazionale è il contratto. Partendo da un'analisi delle domande fondamentali che l'impresa, assieme al suo consulente legale, deve porsi nella prima fase della negoziazione (legge applicabile, giurisdizione e riconoscibilità ed efficacia delle sentenze straniere), si andranno poi ad analizzare le due tipologie contrattuali più diffuse (vendita e agenzia) nei modelli proposti dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi, assieme ai termini di resa della merce, in modo da approfondire proprio quegli strumenti che consentano di affrontare la sfida dell'internazionalizzazione con consapevolezza e approccio strategico, valutando tutti i rischi e le difficoltà insiti in contesti geografici spesso sconosciuti e complessi.

Contenuti

Contrattualistica Internazionale

- Il diritto Internazionale Privato: definizioni e fonti statali, europee e convenzionali
- Cenni sulla Lex Mercatoria
- La legge applicabile
- Art. 57 l. 218/95 e Convenzione di Roma del 1980
- Regolamento ROMA I (Reg. CE 593/2008)
- La scelta dell'organo giudicante
- Controversie davanti alle giurisdizioni ordinarie
- l. 218/95
- Reg. UE 1215/2012
- L'arbitrato internazionale e la Convenzione di New York del 1958
- Diversi tipi di arbitrato e le istituzioni arbitrali
- L'arbitrato della ICC
- La U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)
- Analisi dei principali articoli (obblighi delle parti e rimedi contro l'inadempimento)
- Trasferimento del diritto di proprietà e trasferimento del rischio del perimento o danneggiamento delle merci International Sale Contract
- Internazionalizzazione e attività di import/export: l'importanza di una strategia- Fasi di una transazione commerciale con l'estero: la formalizzazione del contratto
- Cont(r)atto e pratiche commerciali: scambio di formulari, condizioni generali di vendita, utilizzo di modelli e standard contrattuali
- Analisi delle principali clausole ICC Model Sale Contract (parties; goods sold; contract price; delivery terms; time of delivery; inspection of the goods; retention of title; payment conditions; documents; cancellation date; liability for delay; limitation of liability for delay; place of examination at arrival; maximum delay for notification of non-conformity; limitation of liability for non-conformity; applicable law; resolution of disputes)

1

giornata



Internazionalizzazione

10

International Commercial Agency Contract

- Differenze col contratto di distribuzione
- La normativa comunitaria: Direttiva 86/653
- La causa del contratto di agenzia internazionale
- Analisi delle principali clausole (territory and products; good faith and fair dealing; agent's functions; acceptance of order by the principal; undertaking not to compete; sales organization: servicing or warehousing, consignment agreements, stock owned by the agent, after-sales service, advertising, fairs and exhibitions; guaranteed minimum target; sub-agents; principal to be kept informed; financial responsibility; del credere contracts; principal's trademarks and symbols; complaints by customers; exclusivity; agent to be kept informed; commission; method of calculating commission and payment; unconcluded business; term of contract; unfinished business; earlier termination; indemnity in case of termination; arbitration - applicable law; previous agreements; modification in writing)



L'Export Check Up

Relatore: Donato Montanino

Destinatari

Export managers, Direttori commerciali.

Obiettivi

L'export check up è uno strumento di valutazione del grado di propensione all'export dell'azienda che farà emergere le aree aziendali che necessitano di essere implementate con un'eventuale attività formativa affinché l'azienda possa essere pronta per affrontare il processo di internazionalizzazione.

Il corso ha l'obiettivo di fornire le competenze necessarie per condurre un'analisi sulle capacità di un'azienda di far fronte ad un percorso di internazionalizzazione sostenibile. L'intervento si focalizzerà sugli elementi aziendali da prendere in considerazione (ossia sulle risorse interne che potrebbero essere coinvolte nel processo export, umane, produttive e finanziarie) e sulle modalità di analisi.

Contenuti

- Il "check-up organizzativo": risorse e competenze aziendali per operare sui mercati esteri
- L'organizzazione aziendale
- La capacità produttiva e logistica
- Le risorse finanziarie
- La strumenti di comunicazione

1

giornata



Internazionalizzazione

Il Business Plan per l'Internazionalizzazione

Relatore: Donato Montanino

Destinatari

Export manager, Direttori commerciali, consulenti.

Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di trasferire le competenze per la redazione del business plan: documento programmatico aziendale e strumento della comunicazione economico-finanziaria che risponde al fabbisogno di informazioni degli operatori economici sulle iniziative strategiche che un'impresa intende attuare nel medio termine.

Contenuti

- Il business plan internazionale: descrizione del progetto e degli obiettivi
- Il piano commerciale: valutazione e analisi del mercato di riferimento ed individuazione del target di clienti e loro analisi
- Analisi del piano produttivo
- Il piano logistico
- Il piano finanziario: individuazione delle risorse finanziarie, analisi dei costi fissi e variabili per lo sviluppo del progetto

2
giornate



Internazionalizzazione

Organizzazione dell'Ufficio Export

Relatore: Donato Montanino

Destinatari

Addetti uffici estero, export manager, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Obiettivi

L'organizzazione dell'ufficio estero all'interno di qualsiasi azienda è il giusto presupposto per iniziare, sviluppare o governare qualsiasi attività d'internazionalizzazione o di export. Il successo all'estero nasce innanzitutto da una concreta, efficace ed efficiente progettazione della struttura organizzativa per l'export e da un'efficace organizzazione delle risorse umane impegnate nel progetto. Il corso si propone di approfondire il ruolo dell'Export Manager riprendendo alcuni concetti chiave dell'internazionalizzazione.

Contenuti

- L'ufficio export: ruolo e funzioni
- L'export manager: caratteristiche, requisiti e ruolo
- L'Addetto commerciale estero ed il back office
- La gestione dei contatti con l'estero
- La modulistica dell'ufficio estero
- Strategie di comunicazione e gestione dei contatti
- Le interazioni dell'Ufficio Export con tutti i reparti aziendali e con l'esterno

1

giornata



Internazionalizzazione

Come ottimizzare la partecipazione ad un Evento Fieristico Internazionale

Relatore: Donato Montanino

Destinatari

Export manager, responsabili marketing.

Obiettivi

La partecipazione ad una manifestazione fieristica è una delle attività principali finalizzate alla promozione della propria azienda e del proprio business. La fiera rappresenta il punto di incontro per eccellenza tra «offerta e domanda» di un determinato settore, dove poter sviluppare relazioni di business.

Il corso fornisce gli strumenti fondamentali per rendere efficace la partecipazione di un'azienda ad una fiera, oltre a una visione più chiara sulle strategie di internazionalizzazione.

Contenuti

- L'importanza delle fiere
- La scelta di una fiera internazionale
- La pianificazione strategica preliminare
- Esecuzione del progetto: allestimento stand e servizi accessori
- Strategie di comunicazione prima, durante e dopo la partecipazione
- In fiera
- L'attività di follow up
- La valutazione degli obiettivi raggiunti

1

giornata



Internazionalizzazione

I nuovi Incoterms® 2020: profili applicativi

Relatore: Domenico Del Sorbo

Destinatari

Addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, bancari, operatori commercio internazionale.

Obiettivi

Nonostante il largo utilizzo degli Incoterms® rimane viva l'esigenza, da parte degli operatori commerciali internazionali, di comprenderne meglio le problematiche e la portata delle implicazioni operative. Il modulo si pone, pertanto, l'obiettivo di trasferire competenze tecniche adeguate per comprenderne la ratio e ottimizzarne l'uso al fine di minimizzare i rischi nell'ambito di una compravendita internazionale. In particolare, saranno evidenziate le differenze con la precedente edizione degli Incoterms® 2010 e saranno analizzate le principali obbligazioni per ogni singolo termine.

Contenuti

(tale programma potrebbe subire variazioni in linea con le indicazioni ufficiali ICC)

- Definizione e ambiti operativi di applicazione
- Come utilizzare correttamente gli Incoterms®;
- L'evoluzione degli Incoterms® dal 1936 al 2020
- Principi Generali
- Le principali obbligazioni del venditore e del compratore;
- Analisi di ogni singolo termine;
- Focus: i principali cambiamenti rispetto alla precedente normativa:
 - FCA e Bills of Lading;
 - Costi, dove sono elencati;
 - Differenti livelli di copertura assicurativa nei termini CIP e CIF;
 - Organizzazione del trasporto con mezzi propri del venditore o dell'acquirente nei termini FCA, DAP, DPU e DDP;
 - Modifica nelle "three-letter initials": dal DAT al DPU;
 - Inserimento delle c.d. "security-related requirements" within carriage obligations and costs;
 - Explanatory Notes for Users
- Analisi e Commento Wall Chart Incoterms® 2020;
- Incoterms® e Crediti Documentari: quali relazioni?
- Case Studies, Assessment Tests, Q&A Session.

4
ore



Internazionalizzazione

La Gestione dei Documenti per un'efficace Esportazione

Relatrice: Valentina Di Tullio

Destinatari

Addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, bancari, operatori commercio internazionale.

Obiettivi

Il corso intende proporre una panoramica dei principali documenti in uso nel commercio internazionale, con riferimento sia ai processi di export che di import. La gestione documentale del commercio estero è un'attività fondamentale per facilitare – o quantomeno non complicare – la gestione dei flussi fisici di merci. Gli ostacoli ad una corretta procedura di esportazione possono essere sia in export, quando occorre preparare la corretta documentazione per essere aderenti alle richieste delle dogane comunitarie e sia in import, nei paesi di destinazione, laddove le normative che regolano tali aspetti variano da un paese all'altro.

Contenuti

- I documenti commerciali: fatture, fatture proforma, DDT, packing list: come e quando emetterli
- Documenti di trasporto: documenti dimostrativi e documenti rappresentativi
- Documenti dimostrativi: le lettere di vettura (CMR, AWB)
- Documenti rappresentativi: le polizze di carico e le sue varianti
- Gli adempimenti doganali per le operazioni di import-export
- La dichiarazione doganale
- Le attestazioni di origine non preferenziale (made in)
- Le attestazioni di origine preferenziale (Eur1, Form-A, dichiarazioni su fattura, la dichiarazione di lungo termine del fornitore)
- Spedizioni vincolate a lettera di credito
- La ricerca delle informazioni per agevolare le operazioni di import nei paesi di destinazione

1

giornata



Internazionalizzazione

L'International Sale Contract: le Payment Conditions

Relatore: Domenico Del Sorbo

Destinatari

Addetti uffici estero.

Obiettivi

Il corso si pone l'obiettivo di illustrare le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l'estero individuandone le relative peculiarità (settlement, risk mitigation o financing).

Contenuti

- Le Payment Conditions in un International Sale Contract
- Il pagamento in Open Account
- Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit
 - Differenze fra demand guarantee e standby letter of credit
- Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee
- L'incasso documentario (Documentary Collection)
 - D/P: Documents against Payment
 - D/A: Documents against Acceptance
 - Documentary Collection: Financing Facilities
- Il credito documentario
 - Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento
 - Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche
 - La conferma di un credito documentario
- La Bank Payment Obligation: Bank Payment Obligation: cenni
- L'assegno e la cambiale (chéque – Promissory Note – Bill of Exchange)
- Trasferimenti elettronici dei fondi sul conto del venditore (Incassi automatizzati)
- Settlement, Risk Mitigation o Financing?
- Q&A Session.

1

giornata



Internazionalizzazione

I Crediti Documentari e la loro Gestione Operativa

Relatore: Domenico Del Sorbo

Destinatari

Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Obiettivi

Il corso si pone l'ambizioso obiettivo di trasferire competenze operative sui crediti documentari, definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. Ampio spazio sarà dedicato all'analisi della normativa UCP 600 ICC e alla pubblicazione 745 ICC dedicata alla prassi bancaria internazionale uniforme. Si analizzeranno, infine, numerosi casi pratici per meglio comprendere l'operatività dello strumento.

Contenuti

- Strumenti di Risk Mitigation: come gestire il rischio di credito nelle transazioni commerciali con l'estero
- Le differenze fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari
- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento
- Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche
- Cosa si intende per "negotiation"?
- Che cosa è una Draft?
- Come annullare rischio banca e rischio paese: la conferma di un credito documentario
- Garantire la banca confermante
- L'Iru: irrevocable reimbursement undertaking
- I trade facilitation programs delle Multilateral Development Banks
- La Polizza Credoc-online e il ruolo di Sace Spa
- Focus: Ruolo delle banche; Avviso di rifiuto; On board notation; Lost in transit documents; Tolerance; Swift Transportation Fields; Straight vs To order documents; Signing a Transport Document; Clauses in Transport Documents Allowing for Release of Goods without Requiring Presentation of the Original
- La gestione operativa di un credito documentario: come produrre documenti conformi in linea con le UCP 600 ICC e la nuova prassi bancaria internazionale uniforme (Pubb.ne 745 ICC)
- Analisi di numerosi casi pratici
- Esercitazioni & Assessment Test
- Q&A Session

3

giornate



Internazionalizzazione

Le Garanzie Bancarie Internazionali e le Standby Letter of Credits

Relatore: Domenico Del Sorbo

Destinatari

Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di definire le caratteristiche delle "garanzie" in uso nel commercio internazionale, al fine di comprenderne le peculiarità e le problematiche. Durante l'intervento verranno analizzate le garanzie bancarie emesse per conto del venditore e le garanzie bancarie emesse per conto del compratore. Il modulo prevede, inoltre, l'analisi di numerosi casi di garanzie bancarie e una esercitazione sulla escussione di una payment guarantee.

Contenuti

- Le garanzie bancarie internazionali: caratteristiche, funzionamento, soggetti, normative e funzioni
- Dalla fidejussione alla garanzia bancaria autonoma
- Demand Guarantee e Standby letter of credit: cosa cambia?
- Garanzia Bancaria diretta e Contro-Garanzia: quali differenze?
- Le tipologie di "garanzie"
- Payment Guarantee e Stand By Letter of Credit
- Advance Payment Guarantee
- Tender Guarantee
- Performance Guarantee
- Retention Money Guarantee
- Warranty Guarantee

- Le URDG 758 ICC: analisi dei principali articoli, differenze con le ISP 98 ICC
- URDG 758 ICC/ISP98/UCP 600: quali differenze?
- Come strutturare correttamente il testo di una "garanzie"
- Analisi di diversi casi di Stand by letter of credit e di garanzie bancarie internazionali
- Come escutere una demand guarantee/standby letter of credit under UCP 600/URGD758/ISP98
- Esercitazione: gestire l'escussione di una payment guarantee
- Assessment Test e Q&A Session

1

giornata



Internazionalizzazione



Contatti

telefono: **081 060 6800**

Sito web: **www.protom.com**

Mail: **training@protom.com**