



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

**Trade Smart**  
**Percorso Executive Professionalizzante**  
**in International Trade Management**

**Aspetti contrattuali, fiscali, doganali e finanziari**  
**del commercio internazionale**

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---

## TRADE SMART

### Percorso Executive in International Trade Management

#### Governare contratti, dogane e pagamenti internazionali senza errori operativi

Nel commercio internazionale, i principali rischi operativi derivano da **contratti mal strutturati, Incoterms® utilizzati in modo improprio, adempimenti doganali non correttamente gestiti e strumenti di pagamento non coerenti con il profilo di rischio dell'operazione**. Errori che si traducono in **contestazioni, ritardi, costi imprevisti e mancati incassi**.

**Trade Smart** è un **percorso executive professionalizzante** rivolto a chi opera nel commercio internazionale e necessita di una **visione integrata, pratica e immediatamente applicabile** dei principali snodi operativi.

#### A chi si rivolge

- Imprenditori e manager coinvolti in operazioni di export/import
- Export manager e responsabili ufficio estero
- Professionisti del commercio internazionale
- Operatori bancari e specialisti di trade finance
- Logistica e spedizioni internazionali

#### Cosa rende Trade Smart distintivo

- **Approccio integrato:** contratti, Incoterms®, dogane e pagamenti come un unico processo operativo
- **Taglio operativo:** casi reali, esercitazioni, simulazioni e check-up documentali
- **Focus sugli errori critici** che impattano su rischio, liquidità e marginalità
- **Docenti practitioner** attivi nella consulenza e nel trade finance

### **Cosa acquisisci**

Al termine del percorso sarai in grado di:

- **strutturare contratti internazionali coerenti e solidi,**
- **scegliere e applicare correttamente gli Incoterms®,**
- **gestire fiscalità, dogane e origine della merce riducendo i rischi interpretativi,**
- **selezionare strumenti di pagamento e garanzia coerenti con il rischio dell'operazione,**
- **dialogare in modo efficace con banche, dogane e controparti estere.**

### **Struttura del percorso**

- 8 moduli da 4h ciascuno, per un totale 32h (**4 corsi da 4 ore + 2 corsi da 8 ore**)
- Modalità **online e interattiva**
- Aree: **Contrattualistica – Dogane – Pagamenti & Trade Finance**

**Trade Smart non spiega “come funziona” il commercio internazionale.**

**Insegna come gestirlo senza errori.**

**Sportello formativo-informativo per l'internazionalizzazione d'impresa fino al 31.12.2026**



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

### **Metodologia didattica**

La metodologia didattica adottata prevede lezioni frontali e/o online supportate da slide, video, schede di approfondimento e casi pratici, con un alto livello di interazione tra docente e partecipanti. L'obiettivo è ottimizzare la comprensione e l'applicazione operativa dei contenuti trattati. Il percorso formativo pone il partecipante al centro del processo di apprendimento, valorizzandone il ruolo attivo attraverso l'utilizzo di metodologie esperienziali: analisi di casi aziendali reali, role playing, business game e altre tecniche didattiche che favoriscono la riflessione su situazioni concrete, la ricostruzione di problemi organizzativi e lo sviluppo di modelli di riferimento efficaci per l'azione professionale.

**Materiali Didattici:** Materiale descrittivo (slides, schede e guide) fornito in formato elettronico.

**Esercitazioni:** Tutti i corsi prevedono esercitazioni pratiche.

**Lingua di lavoro:** Italiano

**Modalità di erogazione:** online

**Durata:** 8 moduli da 4h ciascuno, per un totale 32h (**4 corsi da 4 ore + 2 corsi da 8 ore**)

## Profilo dei docenti:

### Dr. Domenico Del Sorbo – LIBF\* Qualified Trade Finance Expert

\*: *The London Institute of Banking & Finance (LIBF – now part of Walbrook)*



Il Dr. Domenico Del Sorbo, laureato in *Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari* e diplomato **MBA in International Business** presso il *MIB – School of Management di Trieste* (MBA accreditato **ASFOR** e **AMBA**), è esperto di **Trade ed Export Finance**, con particolare specializzazione nei **pagamenti internazionali** e negli strumenti di **risk mitigation** (Lettere di Credito, Standby Letters of Credit e Demand Guarantees). Più in generale, è specializzato nei **processi di internazionalizzazione d'impresa**. Per ulteriori info: <https://linktr.ee/domenico.delsorbo>

### Daniela Valenti - International Business Lawyer

Daniela è un avvocato d'affari internazionale e fondatrice di Valenti Legal & Business Consulting, un network di professionisti provenienti da tutto il mondo che supporta le aziende nello sviluppo delle loro attività in Italia e all'estero. Dotata di una vasta esperienza come consulente legale e business developer in Italia, Svizzera, Spagna, UK e Stati Uniti, ha lavorato nei dipartimenti legali ed esteri di multinazionali operanti in diversi settori (tra cui moda e lusso, arredamento, F&B e infrastrutture) e presso studi legali internazionali. La sua esperienza e il suo focus sono rivolti alle transazioni transfrontaliere, agli ADR (con particolare competenza nell'arbitrato commerciale internazionale), alla redazione di contratti complessi (in italiano, inglese, francese e spagnolo) e alla promozione del Made in Italy nel mondo.



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

### **Andrea Clerici - Doganalista - Docente ICE Faculty**

Iscritto all'Albo Nazionale degli Spedizionieri Doganali, il Dott. Andrea Clerici è laureato in Economia Politica e svolge attività di docenza per ICE Faculty, oltre che per diversi enti di formazione, università e camere di commercio. È autore di articoli su riviste specializzate e relatore in numerosi seminari dedicati alla materia doganale. Svolge attività di consulenza per l'internazionalizzazione a favore di diverse imprese italiane e, nel 2017, ha rappresentato la Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti. Fa parte del gruppo Tax & Finance di Valenti Consulting Network, contribuendo con la propria esperienza nell'ambito del commercio internazionale e della fiscalità doganale.

---

#### **studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

#### **Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---

## **Corso 1: Il contratto di compravendita internazionale: strumenti pratici per gestire rischi, pagamenti e conformità**

Vendere all'estero con successo significa saper trasformare un accordo commerciale in un contratto solido che prevenga le controversie. Questo corso fornisce gli strumenti pratici per gestire le clausole critiche, dalla definizione degli obblighi alla gestione dell'inadempimento, con un focus operativo sulla Convenzione di Vienna (CISG) per proteggere il proprio business in ogni fase della trattativa.

### **A chi si rivolge**

Il corso è pensato per tutti coloro che lavorano nell'ambito del commercio internazionale e desiderano consolidare o aggiornare le proprie competenze in ambito legale-strategico. È particolarmente indicato per imprenditori, addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori della logistica e dei trasporti, personale degli uffici doganali e bancari, nonché per professionisti e consulenti che operano nel settore del commercio estero.

### **Obiettivi formativi**

Al termine del corso, i partecipanti avranno compreso come applicare la Convenzione di Vienna (CISG) nella pratica quotidiana. Saranno in grado di identificare e redigere le clausole essenziali, gestire le principali situazioni di inadempimento e coordinare le norme contrattuali con altri strumenti (come gli Incoterms® e le garanzie di pagamento, approfonditi in altri corsi) per creare un quadro giuridico coerente e di piena sicurezza.

### **Contenuti:**

- **La disciplina che armonizza il mercato: la Convenzione di Vienna (CISG) nella pratica**  
Guida operativa all'applicazione della CISG: quando si applica, quali sono i suoi vantaggi concreti e come influenza obblighi, rimedi e passaggio dei rischi in modo diverso dal diritto italiano.
- **Obblighi e conformità: come definire in modo chiaro "cosa" e "come" si vende**

Analisi pratica degli obblighi del venditore (consegna, conformità della merce) e del compratore (pagamento, ritiro della merce). Casi studio su come garantire la conformità della merce per evitare contestazioni.

- **Il momento del passaggio del rischio: la regola base e l'interazione con altri strumenti**

Focus sul momento cruciale in cui il rischio sulla merce si trasferisce dal venditore al compratore. Una panoramica di come questa regola generale si coordina con altri strumenti contrattuali.

- **Cosa fare quando le cose non vanno come previsto: i rimedi all'inadempimento**

Guida step-by-step alle azioni pratiche in caso di mancato pagamento o consegna di merce non conforme: dalla messa in mora alla risoluzione del contratto. Esempi di clausole che rafforzano queste tutele.

- **Le clausole che contano: come costruire una cornice giuridica di piena sicurezza**

Analisi e redazione di clausole essenziali: limitazione di responsabilità, riserva di proprietà, riservatezza, obbligo di non concorrenza, gestione delle controversie (legge applicabile e foro competente), tutela della proprietà intellettuale.

- **Esercitazione pratica: analisi e commento di un caso reale**

Sessioni interattive di analisi di clausole critiche tratte da contratti reali. I partecipanti saranno guidati in un'operazione di "check-up" contrattuale per mettere in pratica le nozioni apprese.

**Contenuti in sintesi:**

- **La Convenzione di Vienna (CISG):** quando si applica, vantaggi, differenze rispetto al diritto italiano.
- **Obblighi delle parti:** consegna, conformità, pagamento, casi di contestazione.
- **Passaggio del rischio:** regole e coordinamento con altri strumenti (es. Incoterms®).



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- **Rimedi all'inadempimento:** procedure operative e clausole di tutela.
- **Clausole essenziali:** responsabilità, riserva di proprietà, riservatezza, foro competente.
- **Esercitazione pratica:** analisi di un contratto reale e “check-up” delle clausole.

**Durata**

4 ore di formazione intensiva e interattiva

**Docente: Daniela Valenti, International Business Lawyer**

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---

## **Corso 2: Strategie contrattuali per l'internazionalizzazione: agenzia e distribuzione**

Scegliere tra un agente e un distributore non è una mera questione di terminologia, ma una decisione strategica che definisce il livello di controllo, il rischio d'impresa e il potenziale di crescita sul territorio. Questo corso fornisce gli strumenti per selezionare il partner giusto, negoziare le clausole chiave e gestire il rapporto in modo efficace e protetto, con un focus sulle criticità operative e sulle tutele legali.

### **A chi si rivolge**

Il corso è ideale per imprenditori, export manager, marketing manager e area business developer che sono coinvolti nella creazione e gestione di reti commerciali all'estero. È fondamentale per chi deve decidere la struttura operativa più vantaggiosa per entrare in un nuovo mercato o per ottimizzare le relazioni esistenti.

### **Obiettivi formativi**

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di distinguere chiaramente i contratti di agenzia e distribuzione, valutandone pro e contro in base alla strategia aziendale. Sapranno negoziare le clausole critiche (dalla provvigione all'esclusiva) e gestire le fasi delicate come la fine del rapporto, compresi gli ingenti indennizzi previsti dalla legge a tutela dell'agente. Acquisiranno una check-list pratica per la stesura e il controllo di questi contratti.

### **Contenuti:**

- **Agente vs. Distributore: una scelta strategica, non solo legale**

Analisi comparativa delle due figure: chi è un collaboratore (agente) e chi è un cliente (distributore)? Impatto su controllo del marchio, rischio di credito, margini, logistica e profilo di investimento. Casi pratici per guidare la scelta in base agli obiettivi di mercato.

- **Il contratto di agenzia internazionale: l'agente**

Focus sulla figura dell'agente: obblighi delle parti, il diritto all'esclusiva e il trattamento della provvigione (quando è dovuta, come si calcola). Come mantenere il controllo sulle politiche commerciali e sui clienti finali.

- **Il contratto di agenzia internazionale: fine rapporto e indennità di fine incarico**

Approfondimento cruciale sulla tutela legale dell'agente, spesso sottovalutata dalle imprese italiane. Cosa prevedono le leggi europee e quelle di molti altri paesi? Come calcolare l'indennità e quali clausole inserire per gestire il rischio in fase di negoziazione.

- **Il contratto di distribuzione in esclusiva: governare la filiera locale**

Il distributore come acquirente in proprio: come strutturare il rapporto. Analisi delle clausole tipiche: obiettivi di vendita (minimi), esclusiva territoriale, assistenza tecnica e post-vendita, conformità alla normativa antitrust.

- **Clausole critiche a confronto: cosa inserire in ciascun contratto**

Drafting pratico delle clausole trasversali più importanti: durata e rinnovo, riservatezza, non-concorrenza, legge applicabile e foro competente. Esempi di formulazioni a tutela del principale e del partner.

- **Workshop: simulazione di una trattativa e analisi di un caso reale**

I partecipanti saranno divisi in team per negoziare i punti chiave di ciascun contratto. A seguire, analisi di un caso reale su un contenzioso per indennità di fine incarico, con discussione guidata del docente.

**Contenuti in sintesi:**

- **Agente vs Distributore:** differenze strategiche e impatti su controllo, margini e rischio.
- **Contratto di agenzia:** obblighi, esclusiva, provvigione e controllo commerciale.
- **Fine rapporto e indennità:** tutela legale dell'agente e clausole di gestione del rischio.



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- **Contratto di distribuzione:** esclusiva territoriale, obiettivi di vendita, antitrust e assistenza post-vendita.
- **Clausole critiche:** durata, riservatezza, non concorrenza, legge e foro competente.
- **Workshop:** simulazione di negoziazione e analisi di casi reali.

**Durata:**

4 ore di formazione intensiva e interattiva

**Docente: Daniela Valenti, International Business Lawyer**

---

**studiodelsorbo srl**  
Securing performance and payment in foreign trade

P.Iva: 08874381216  
SDI: M5UXCR1  
studiodelsorbosrl@pec.it  
Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**  
LIBF Qualified Trade Finance Expert

Mobile: +39 335.344066  
Tel.: +39 081.8535365  
Fax: +39 06.23319336  
info@studiodelsorbo.it

---

### **Corso 3: Incoterms® 2020 strategie operative e casi pratici per il commercio internazionale**

Gli Incoterms® sono lo strumento di riferimento per definire con chiarezza ruoli, costi e responsabilità nella compravendita internazionale. Questo corso fornisce competenze e strumenti pratici per applicarli correttamente, riducendo i rischi e migliorando l'efficienza operativa nelle trattative e nei contratti.

#### **A chi si rivolge**

Il corso è pensato per tutti coloro che lavorano nell'ambito del commercio internazionale e desiderano consolidare o aggiornare le proprie competenze. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori della logistica e dei trasporti, personale degli uffici doganali e bancari, nonché per professionisti e consulenti che operano nel settore del commercio estero.

#### **Obiettivi formativi**

Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza chiara e operativa su quando e come utilizzare correttamente ciascun termine Incoterms®. Saranno in grado di valutare con maggiore consapevolezza i rischi e le responsabilità che intercorrono tra venditore e compratore, e di applicare linee guida pratiche per integrare in modo efficace gli Incoterms® nei contratti, riducendo così al minimo i rischi operativi. Il percorso consentirà inoltre di approfondire le criticità più comuni, come l'uso improprio del termine EXW, e di mettere in pratica quanto appreso attraverso una metodologia interattiva basata su casi reali, simulazioni e test di autovalutazione.

#### **Contenuti:**

- **3Gli Incoterms® 2020: definizione, ambiti di applicazione e logica di utilizzo**

Comprendere cosa sono gli Incoterms®, quando utilizzarli e perché rappresentano uno strumento indispensabile per gestire correttamente spedizioni, consegne e trasferimenti di rischio nei contratti di compravendita internazionale.

- **Obbligazioni e responsabilità di venditore e compratore**

Analisi dettagliata degli obblighi delle parti in termini di trasporto, assicurazione, documentazione e rischi: come ripartire correttamente oneri e obblighi per evitare malintesi e controversie.

- **Analisi dei singoli termini marittimi e multimodali**

Esame pratico delle 11 regole Incoterms® 2020, con focus su quando utilizzarle, quali sono le differenze operative tra trasporto marittimo e multimodale e come scegliere il termine più adatto a ciascun contesto.

- **Focus: criticità dell'EXW e alternative operative**

Approfondimento sulle problematiche fiscali, doganali e finanziarie legate all'uso di EXW e suggerimenti per soluzioni più sicure e vantaggiose per esportatori e importatori.

- **Analisi e commento della ICC Wall Chart Incoterms® 2020**

Utilizzo guidato dello strumento visivo di riepilogo che illustra in modo immediato obblighi, rischi e costi: come leggerlo, interpretarlo e trasformarlo in una bussola operativa quotidiana.

- **Case studies, test pratici e sessione Q&A finale**

Applicazione concreta delle regole attraverso casi aziendali reali e simulazioni. Momenti interattivi per consolidare le competenze acquisite, verificare l'apprendimento e risolvere dubbi specifici con il docente.

### **Contenuti in sintesi**

- Gli Incoterms® 2020: definizione, logica e ambiti di applicazione
- Obbligazioni e responsabilità di venditore e compratore
- Analisi operativa dei singoli termini marittimi e multimodali
- Focus su EXW: rischi e alternative più sicure
- Lettura e utilizzo della ICC Wall Chart Incoterms® 2020



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- Case studies e simulazioni pratiche
- Assessment test e sessione Q&A finale

**Durata**

4 ore di formazione intensiva e interattiva

**Docente: Dr. Domenico Del Sorbo – LIBF Qualified Trade Finance Expert**

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---

## **Corso 4 – Gli aspetti fiscali e doganali nel commercio estero**

### **Descrizione del corso**

La corretta gestione degli adempimenti fiscali e doganali rappresenta un elemento cruciale per il successo delle operazioni di commercio internazionale. Questo modulo offre una panoramica chiara, aggiornata e concreta della normativa che regola gli scambi intra ed extra UE, approfondendo gli aspetti legati all'IVA, alle recenti procedure doganali e recenti innovazioni digitali introdotte nei processi di esportazione e importazione. Attraverso esempi pratici, simulazioni e casi reali, i partecipanti acquisiranno strumenti operativi per affrontare con maggiore consapevolezza e sicurezza le dinamiche fiscali e doganali delle transazioni internazionali.

### **A chi si rivolge**

Il corso è rivolto a tutte le figure professionali coinvolte nella gestione delle operazioni di commercio internazionale e che desiderano consolidare o ampliare le proprie competenze in ambito fiscale e doganale. È pensato in particolare per responsabili e addetti degli uffici estero, amministrativi e finanziari, operatori doganali, consulenti e professionisti che si occupano di import-export, logistica e spedizioni. Anche le imprese che intendono avviare un processo di internazionalizzazione troveranno nel corso una guida operativa per affrontare con sicurezza le complessità normative legate agli scambi con l'estero.

### **Obiettivi formativi**

Il modulo si propone di fornire una conoscenza chiara e pratica delle principali regole fiscali e doganali che regolano le operazioni internazionali, permettendo alle aziende di operare in modo conforme ed efficiente. Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito la capacità di applicare correttamente la normativa IVA nelle transazioni intra ed extra UE, classificare le merci secondo il Sistema Armonizzato, gestire le dichiarazioni doganali e utilizzare gli strumenti digitali messi a disposizione dall'Agenzia delle Dogane. Inoltre, saranno in grado di riconoscere e sfruttare le agevolazioni e i regimi fiscali previsti per le imprese

esportatrici, migliorando così la competitività e riducendo i rischi legati a errori procedurali o interpretativi, con particolare attenzione alle casistiche di triangolazione.

## **Contenuti**

- **L'IVA negli scambi con l'estero**

Analisi delle regole IVA applicabili alle operazioni internazionali: operazioni imponibili, non imponibili ed esenti. Differenze tra cessioni intra UE, esportazioni extra UE e importazioni.

- **Triangolazioni e quadrangolazioni**

Analisi delle diverse casistiche nazionali, unionali ed extraunionali, con focus sulle implicazioni IVA e doganali e sulle modalità di documentazione corretta.

- **ITV e IVO – Informazioni vincolanti per la Dogana**

Che cosa sono le informazioni tariffarie e di origine vincolanti, come si richiedono, a cosa servono e in che modo possono garantire certezza e tutela agli operatori economici.

- **La dichiarazione doganale e le principali procedure**

Analisi delle fasi operative relative all'immissione in libera pratica e all'esportazione definitiva, con focus sugli adempimenti e sulla documentazione da presentare.

- **Dogana full digital: smaterializzazione dei documenti**

I nuovi tracciati informatici per le operazioni doganali e il funzionamento del "cassetto doganale", strumento utile per la gestione autonoma e il monitoraggio delle dichiarazioni.

- **Scambi intra-UE: prova avvenuta consegna merce**

Requisiti e documentazione necessari per la corretta gestione delle cessioni e degli acquisti intracomunitari, con approfondimento sulla prova della cessione UE e sulla compilazione dei modelli Intrastat.



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- **Export extra-UE: prova avvenuta esportazione e “Ivisto”.**

Gestione delle esportazioni: fatture commerciali e proforma, nuovi tracciati B1, prove di avvenuta esportazione e verifica del codice MRN (“visto uscire”).

- **Importazioni**

Le procedure di immissione in libera pratica nella UE, i nuovi tracciati H1 e l'utilizzo dei prospetti di svincolo, di sintesi e contabili.

#### **Contenuti in sintesi**

- Fiscalità e IVA negli scambi internazionali
- Principi e adempimenti doganali
- Strumenti vincolanti (ITV, IVO)
- Digitalizzazione doganale e tracciabilità
- Gestione pratica di operazioni intra ed extra UE

#### **Durata modulare**

- 8 ore di formazione intensiva e interattiva

**Relatore: Dr. Andrea Clerici**

**Doganalista - Docente ICE Faculty**

## **Corso 5: I Pagamenti Internazionali: Settlement, Risk Mitigation o Financing?**

I pagamenti rappresentano una fase cruciale della compravendita internazionale: incidono sulla sicurezza dell'operazione, sulla liquidità aziendale e sulla gestione del rischio. Questo corso fornisce un quadro completo e operativo delle principali forme di pagamento internazionale, dalle più semplici a quelle più strutturate, con particolare attenzione agli strumenti documentari, alle garanzie e alle opzioni di finanziamento.

### **A chi si rivolge**

Il corso è rivolto a professionisti che operano quotidianamente nelle transazioni internazionali e che desiderano approfondire strumenti e soluzioni efficaci per gestire al meglio i pagamenti. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori della logistica e del trasporto internazionale, personale degli uffici bancari e operatori trade finance, oltre che per professionisti e consulenti del commercio estero.

### **Obiettivi formativi**

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza chiara delle principali Payment Conditions nei contratti internazionali di vendita e svilupperanno competenze operative nell'utilizzo degli strumenti di pagamento, sia tradizionali che documentari. Saranno in grado di valutare con consapevolezza i rischi e le tutele associate a ciascuna forma di regolamento, scegliendo in modo informato tra le diverse opzioni di settlement, risk mitigation o financing. Le conoscenze acquisite verranno consolidate attraverso l'analisi di casi reali, simulazioni ed esercitazioni pratiche, che consentiranno di mettere subito in pratica gli strumenti appresi.

### **Contenuti**

- **Le Payment Conditions in un International Sale Contract**

Come strutturare correttamente le clausole di pagamento nei contratti di vendita con l'estero.



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- **Strumenti di pagamento tradizionali**

- Assegno e cambiale (chéque, Promissory Note, Bill of Exchange).
- Open Account
- Open Account assistito da Demand Guarantee o Standby Letter of Credit
- Pagamento anticipato e relative garanzie (Advance Payment Guarantee)

- **Incassi documentari (Documentary Collection)**

- D/P: Documents against Payment
- D/A: Documents against Acceptance
- Documentary Collection e le opzioni di finanziamento collegate (Financing Facilities).

- **Lettera di Credito (Letter of Credit)**

- Definizione, caratteristiche, soggetti coinvolti, operatività e normativa di riferimento
- Settlement Options: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation
- La conferma di una Lettera di Credito
- Payment Guarantee o Standby Letter of Credit?
- Differenze operative, casi d'uso e best practices.
- Analisi di casi pratici ed esercitazioni
- Simulazioni di scenari reali per mettere subito in pratica le conoscenze acquisite.
- Q&A Session e spazio finale per approfondimenti, domande e confronto diretto con il docente.

### **Contenuti in sintesi**

- Payment Conditions nei contratti internazionali
- Strumenti tradizionali: assegno, cambiale, Open Account, anticipo e relative garanzie
- Incasso documentario: D/P, D/A, financing facilities
- Lettera di Credito: funzionamento, settlement options, conferma
- Payment Guarantee vs Standby Letter of Credit
- Casi pratici, esercitazioni e Q&A

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

**Durata**

8 ore di formazione intensiva e interattiva

**Docente: Dr. Domenico Del Sorbo – LIBF Qualified Trade Finance Expert**

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---

## **Corso 6: Le garanzie bancarie internazionali e le Standby Letters of Credit**

Le garanzie bancarie internazionali e le Standby Letters of Credit sono strumenti fondamentali per tutelare venditori e compratori nel commercio internazionale. Questo corso avanzato fornisce competenze operative per comprenderne caratteristiche, funzionamento e problematiche, e applicare le best practices nella strutturazione e gestione di garanzie bancarie internazionali.

### **A chi si rivolge**

Il corso è rivolto a professionisti che operano nel commercio internazionale e che si occupano della gestione di garanzie bancarie e delle relative transazioni con l'estero. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori bancari, professionisti del commercio internazionale, consulenti aziendali e specialisti in trade finance che desiderano approfondire la conoscenza degli strumenti di garanzia a supporto delle operazioni commerciali internazionali.

### **Obiettivi formativi**

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza chiara delle caratteristiche, delle funzioni e delle normative che regolano le garanzie bancarie internazionali. Saranno in grado di distinguere tra garanzie emesse a favore del venditore e quelle a favore del compratore, comprendendone finalità e ambiti di applicazione. Approfondiranno la gestione operativa delle *Demand Guarantee* e delle *Standby Letter of Credit*, imparando a riconoscerne le differenze e a utilizzarle in modo appropriato. Inoltre, attraverso esercitazioni pratiche e l'analisi di casi reali, svilupperanno la capacità di gestire correttamente le procedure di escussione di una *Payment Guarantee* o di una *Standby LC*, applicando le migliori pratiche operative.

### **Contenuti**

- **Garanzie bancarie internazionali (Demand Guarantees)**

Caratteristiche, funzionamento, soggetti coinvolti, normative di riferimento e principali funzioni.



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- **Dalla fidejussione alla garanzia autonoma**

Differenze operative e applicazioni pratiche.

- **Demand Guarantee vs Standby Letter of Credit**

Differenze operative e ambiti di utilizzo.

- **Garanzia diretta vs contro-garanzia**

Tipologie e differenze operative.

- **Tipologie principali di garanzie**

Payment Guarantee e Standby LC

Advance Payment Guarantee

Tender Guarantee

Performance Guarantee

Retention Money Guarantee

Warranty Guarantee

- **Normative ICC**

Analisi URDG 758, confronto con ISP98 e UCP 600, differenze operative.

- **Strutturazione di una garanzia**

Come redigere un testo adeguato

- **Analisi di casi pratici**

Applicazione pratica su garanzie e Standby LC reali.

- **Gestione dell'escussione**

Procedure operative per Demand Guarantee e Standby LC secondo URDG 758/ISP98/UCP 600.

- **Esercitazioni pratiche e Assessment Test**

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---



**studiodelsorbo**

Securing performance and payment in foreign trade

[www.studiodelsorbo.it](http://www.studiodelsorbo.it)

- **Q&A Session**

Spazio finale per chiarimenti, approfondimenti e confronto diretto con il docente.

### **Contenuti in sintesi**

- Garanzie bancarie internazionali: caratteristiche, funzioni e normative
- Tipologie principali: Demand Guarantee, Standby LC, Payment/Advance/Performance/Tender/Retention/Warranty Guarantee
- Differenze operative: fidejussione vs garanzia autonoma, garanzia diretta vs contro-garanzia
- Redazione e strutturazione del testo di una garanzia
- Gestione dell'escussione e analisi di casi pratici
- Esercitazioni, Assessment Test e Q&A

### **Durata**

4 ore di formazione intensiva e interattiva

**Docente: Dr. Domenico Del Sorbo – LIBF Qualified Trade Finance Expert**

---

**studiodelsorbo srl**

*Securing performance and payment in foreign trade*

P.Iva: 08874381216

SDI: M5UXCR1

[studiodelsorbosrl@pec.it](mailto:studiodelsorbosrl@pec.it)

Via G. Cesare, 229 - 80070 Bacoli (Na)

**Dr. Domenico Del Sorbo**

*LIBF Qualified Trade Finance Expert*

Mobile: +39 335.344066

Tel.: +39 081.8535365

Fax: +39 06.23319336

[info@studiodelsorbo.it](mailto:info@studiodelsorbo.it)

---