

# WORKSHOP SULLE LETTERE DI CREDITO: CAPIRE ED USARE LE LETTERE DI CREDITO ALL'EXPORT. UN WORKSHOP SUL CONTROLLO DI QUESTA FORMA DI PAGAMENTO

## OBIETTIVI

Statisticamente il 70% dei documenti prodotti per l'utilizzo delle lettere di credito non sono conformi alle condizioni della L/C e sono rifiutati dalle banche alla prima presentazione. A volte una semplice discrepanza tra un dettaglio contenuto nella "Lettera di Credito" e la "Commercial Invoice" può causare problemi, confusione e frustrazione in modo particolare quando non si riesce a capire il motivo del rifiuto di accettazione specie quando queste discrepanze sembrano banali ed fuori di una "moderna logica". La mancanza di istruzioni per l'uso sull'operatività futura aumenta lo stress da lettera di credito, ed allora ecco che questo workshop esplora il metodo di "produrre" tutto quello che serve per la lettera di credito, per cercare di evitare gli errori più comuni, prevenendo il potenziale rischio di mancato incasso dell'importo della lettera di credito.

## DESTINATARI

Imprenditori - Figli d'imprenditori - Responsabili Export - Responsabili Import – Responsabili Uffici Acquisti - Responsabili Marketing che devono sviluppare iniziative sui mercati internazionali - Responsabili e collaboratori dell'Ufficio Export e Import - Segretarie e assistenti export e import – Assistenti che debbano seguire lo sviluppo di attività internazionali.

## CONTENUTI

- Che cosa è una lettera di credito?
- Quali benefici si hanno utilizzando questo strumento di pagamento internazionale
- La dinamica e la protezione della Brochure 600
- Le norme e le regole della UCP/Brochure 600
- Prassi Bancaria Internazionale Uniforme - Pubblicazione 745
- Quali benefici si hanno utilizzando questo strumento di pagamento internazionale
- I meccanismi, i processi, le fasi, le indicazioni e l'operatività della lettera di credito
- I termini da accettare dal Buyer/seller
- Le forme della lettera di credito: irrevocabilità e conferma
- I costi che si sostengono per la gestione della lettera di credito
- Checking per le discrepanze
- I rapporti con le Banche italiane ed estere
- Esercitazioni pratiche

## DOCENTE

Saverio Aprile – International trade consultant – Socio di CredimpexItalia, formatore e consulente per l'internazionalizzazione delle imprese per il marketing internazionale, pagamenti internazionali, Incoterms, trasporti e spedizione e organizzazione degli uffici esteri delle aziende.

## DURATA E ORARI

7 ore

*numero 30*

## SEDI E DATE

REGGIO EMILIA, 27 marzo

RAVENNA, 26 settembre

CESENA, 11 ottobre

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

## ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5