SEMINARI DI AGGIORNAMENTO PER

DIPENDENTI UFFICI COMMERCIALI ESTERO  
**Calendario**

##### ***13 dicembre 2013 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docenti: dr. Leonardo Manzari – Imprenditore ed Esperto in Export management/dr. Luca Ebreo – Esperto in commercio estero***

L’ufficio commerciale estero: le funzioni indispensabili, il corretto modus operandi, metodologie di gestione documentale ed archiviazione

##### ***17 gennaio 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Leonardo Manzari – Imprenditore ed Esperto in Export management***

La gestione della commessa: dall’offerta commerciale alla consegna del prodotto/servizio

##### ***23 gennaio 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: ing. Paolo Luminoso – Esperto in Logistica e Trasporti internazionali***

Gli INCOTERMS quale strumento fondamentale nella regolazione degli scambi internazionali

##### ***30 gennaio 2014 – 8 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00***

##### ***Docente: dr. Massimo Salomone – Esperto in Spedizioni internazionali***

La conoscenza delle procedure doganali per un maggior contenuto di servizio al cliente estero e di ottimizzazione delle spedizioni internazionali. Tipologie di operatori coinvolti ed importanza della partnership con le aziende specializzate nel settore

##### ***13 febbraio 2014 – 8 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00***

##### ***Docente: dr. Massimo Tavolaro – Esperto in Logistica e Spedizioni internazionali***

Tipologie di spedizioni, modalità operative ed aspetti tecnico-pratici nel rapporto con gli operatori logistici

##### ***21 febbraio 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Silvano Prayer - Esperto in Commercio estero***

La lettera di credito quale strumento di pagamento fondamentale nelle transazioni commerciali internazionali

##### ***28 febbraio 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Luigi Guasco –Imprenditore ed Esperto in Brokeraggio assicurativo a livello internazionale***

L’assicurazione del credito export

##### ***7 marzo 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Luigi Guasco –Imprenditore ed Esperto in Brokeraggio assicurativo a livello internazionale***

Meccanismi e modalità di riduzione del rischio di insoluto nelle transazioni commerciali internazionali

##### ***21 marzo 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Leonardo Manzari - Imprenditore ed Esperto in Export management***

Il servizio post vendita: garanzia sul prodotto, politica commerciale su ricambistica

##### ***28 marzo 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Leonardo Manzari – Imprenditore ed Esperto in Export management***

Il servizio post vendita: manutenzione preventiva e programmata, formazione dei centri di assistenza

##### ***3 aprile 2014 – 8 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00***

##### ***Docente: dr. Silvano Prayer - Esperto in Commercio estero***

La partecipazione alle gare di appalto nazionali ed internazionali. L’ufficio gare. Il documento di gara, la preparazione dell’offerta. La gestione delle commesse acquisite

##### ***11 aprile 2014 – 4 h dalle ore 9.00 alle ore 13.00***

##### ***Docente: dr. Leonardo Manzari - Imprenditore ed Esperto in Export management***

L’ottimizzazione della comunicazione commerciale, in forma digitale, tra i reparti aziendali nella corrispondenza con clienti e fornitori