

WEITERBILDUNG FÜR IHREN EXPORT FORMAZIONE PER IL VOSTRO EXPORT

2018 / 19



Einführung

Von A wie Ausfuhrbestimmungen bis Z wie Zoll: Wer Importe und Exporte abwickelt muss nicht nur die wichtigsten gesetzlichen Regelungen kennen, sondern sollte auch bei Transport und Logistik, Incoterms®, Warenursprung und Präferenzen sattelfest sein.

Das nötige Praxiswissen, um Ihr Unternehmen fit für das erfolgreiche Auslandsgeschäft zu machen, erhalten Sie bei den Weiterbildungsseminaren zur Internationalisierung, die IDM Südtirol gemeinsam mit dem WIFI, Service für Weiterbildung und Personalentwicklung der Handelskammer organisiert. Alle Seminare behandeln aktuelle Themen und vielseitige Aspekte des Exportgeschäfts und richten sich sowohl an Führungskräfte als auch an Mitarbeiter.

Viel Erfolg im Auslandsgeschäft wünschen IDM Südtirol und WIFI – Weiterbildung

Introduzione

Dalla A di assicurazione alla Z di zona franca: chi si occupa di import ed export non deve essere solo a conoscenza delle norme più importanti, bensì deve essere preparato trasporti e logistica, Incoterms®, origine delle merci e preferenze. Il know-how necessario affinché la vostra azienda possa affrontare concretamente il business all'estero con successo vi verrà fornito dai seminari sull'internazionalizzazione organizzati da IDM Alto Adige in collaborazione con il WIFI, servizio di formazione e sviluppo del personale della Camera di commercio di Bolzano. Tutti i seminari trattano temi attuali e i molteplici aspetti dell'export e sono rivolti sia al personale dirigente che ai collaboratori e alle collaboratrici.

IDM Alto Adige e WIFI – Formazione vi augurano di avere successo nelle vostre attività commerciali all'estero

Hinweis

In der Broschüre verwenden wir, wo möglich, männliche und weibliche Formen. Ausnahmen werden gemacht, wenn durch die Verwendung beider Formen Textpassagen unverständlich oder verwirrend werden. In diesem Falle schließen die verwendeten männlichen Formen die weiblichen mit ein.

Avvertenza

Nella brochure utilizziamo, dove possibile, il genere maschile e quello femminile. Fanno eccezione i passaggi in cui l'uso di entrambi renderebbe il testo incomprensibile o confuso: in questi casi il genere maschile va inteso come inclusivo di quello femminile.

IMPRESSUM / COLOPHON

Stand Daten / Dati al: 17.09.2018

Redaktion / Redazione: IDM Südtirol und WIFI-Weiterbildung

IDM Alto Adige e WIFI- Formazione

Grafik / Grafica: W13 Designkultur

Druck / Stampa: Longo AG SpA

Bilder / Foto: Shutterstock

Erscheinungsjahr / Anno di pubblicazione: 2018

INHALTSVERZEICHNIS SEMINARE / INDICE SEMINARI

23.10.2018	Esportazione no problem	5
07.11.2018	Der Werkvertrag im internationalen Geschäft	6
03.12.2018	Export – Basiswissen kompakt	7
11.12.2018	Gli effetti degli Incoterms® sulla compravendita	8
14.01.2019	Warenursprung und Präferenzen	9
06.02.2019	Compilazione dei modelli INTRASTAT	10
21.02.2019	Incoterms Praxisseminar	11
21.03.2019	Der internationale Handelsvertretervertrag in der Praxis	12
16.04.2019	Transporte und Logistik im internationalen Geschäft	13
09.05.2019	Garanzia legale e/o convenzionale e responsabilità per prodotti	14
16.05.2019	Cessioni di beni e prestazioni di servizi all'estero	15
02.–03.04.2019	Wifi-course: Professional Business English	16

Nützlich zu wissen

INFOS

Iris Pahl
Kundenberatung Export & Innovation
IDM Südtirol
T 0471 094 510
iris.pahl@idm-suedtirol.com
www.idm-suedtirol.com

ANMELDUNG

WIFI, Weiterbildung und Personalentwicklung
Handelskammer Bozen
T 0471 945 666
wifi@handelskammer.bz.it
www.wifi.bz.it

SEMINARBESCHREIBUNGEN

Die Seminarbeschreibungen in dieser Broschüre erfolgen in der jeweiligen Veranstaltungssprache.
Mehr Informationen und die Online-Anmeldung finden Sie unter: www.wifi.bz.it

Utile da sapere

INFO

Iris Pahl
Consulenza clienti Export & Innovazione
IDM Alto Adige
T 0471 094 510
iris.pahl@idm-suedtirol.com
www.idm-suedtirol.com

ISCRIZIONE

WIFI, Formazione e sviluppo del personale
Camera di commercio di Bolzano
T 0471 945 666
wifi@camcom.bz.it
www.wifi.bz.it

DESCRIZIONE DEI SEMINARI

I programmi dei corsi sono descritti nella lingua nella quale si terranno i seminari. Potete trovare ulteriori informazioni e il modulo d'iscrizione online sul sito internet: www.wifi.bz.it

ESPORTAZIONE NO PROBLEM

Procedure e documentazione doganale per una esportazione senza rischi

PROGRAMMA

La globalizzazione dell'economia richiede sempre più alle aziende di essere in grado di utilizzare tutte le componenti a loro disposizione per aumentare la propria competitività nei confronti delle aziende estere.

In questo contesto gli aspetti fiscali e doganali assumono un ruolo determinante, sia come elemento di minimizzazione dei costi, sia come strumento per ottimizzare i flussi di merce verso l'estero. La conoscenza degli adempimenti doganali nonché degli obblighi IVA diviene, quindi, un importante fattore di competitività.

L'obiettivo del seminario è di fornire ai partecipanti le competenze base per risolvere in maniera autonoma i più frequenti problemi che si presentano in relazione al recupero delle prove di consegna per esportazioni e vendite UE. La mancanza di queste prove può – oltre alla perdita del beneficio della non imponibilità – sfociare in pesanti risvolti sanzionatori.

- > La presentazione della bolletta doganale secondo le indicazioni del sistema telematico ECS
- > Le formalità dell'ufficio doganale di esportazione e di quello di uscita
- > Le prove di uscita nelle esportazioni dirette, indirette e nelle triangolazioni
- > Il visto uscire elettronico MRN (Movement Reference Number) e quando si può ricorrere alle prove alternative di uscita
- > Strumenti messi a disposizione dal nuovo Codice Doganale Unionale per superare le difficoltà del recupero delle prove di uscita nelle esportazioni franco fabbrica
- > Elementi dell'accertamento: qualità, quantità, origine e valore della merce
- > Revisione di accertamento: quando è necessaria la rettifica della bolletta doganale
- > Revisione dell'accertamento d'ufficio e di parte
- > Prova di consegna per le cessioni intracomunitarie di beni
- > Caratteristiche delle operazioni di scambio intracomunitario di beni
- > Documentazione da conservare a garanzia della non imponibilità della fattura intracomunitaria, alla luce delle ultime interpretazioni dell'Agenzia delle Entrate e della Corte di Giustizia Europea
- > Suggestioni per evitare pesanti risvolti sanzionatori

DESTINATARI

Responsabili e addetti all'export, alla logistica e all'amministrazione

IL SUO VANTAGGIO

- > È in grado di gestire l'operatività quotidiana relativa alle esportazioni e cessioni intracomunitarie.
- > Conosce i nuovi principi del codice doganale unionale e sa come gestire al meglio le procedure amministrative/doganali attuali.

LINGUA Italiano

DATA 23.10.2018

DURATA 1 mattina (ore 09:00–12:30)

LUOGO WIFI – Formazione, Bolzano

TERMINE D'ISCRIZIONE 16.10.2018

IL SUO INVESTIMENTO € 89,00 + IVA

RELATORE

Massimiliano Moresco

Esperto di fiscalità internazionale e delle tematiche correlate quali dogane e IVA intracomunitaria, dopo la laurea in economia e commercio ha iniziato un percorso professionale presso Confindustria Venezia di sostegno alle imprese impegnate nell'attività di commercio estero, da diversi anni svolge l'attività di docente e consulente e lavora per aziende, Camere di commercio ed enti di formazione.

DER WERKVERTRAG IM INTERNATIONALEN GESCHÄFT

Was gilt es vor Vertragsabschluss zu beachten?

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Führungskräfte aus den Bereichen Export und Verwaltung

IHR NUTZEN

- › Sie erfahren, welche Rechte, Pflichten und Haftung aus einem internationalen Werkvertrag entstehen.
- › Sie erweitern Ihr Know-How und können Stolperfallen vermeiden.
- › Sie erhalten Praxistipps von einem Experten und können Ihre Fragen und Zweifel besprechen.

SPRACHE Deutsch

TERMIN 07.11.2018

DAUER 1 Vormittag (09:00–12:30 Uhr)

ORT WIFI – Weiterbildung, Bozen

ANMELDEFRIST 31.10.2018

IHRE INVESTITION € 89,00 + MwSt.

REFERENT

Massimo Fontana Ros

Studium der Rechtswissenschaften, Fachausbildung zum Betriebsjuristen, internationale Berufserfahrung, Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei in Bozen, Bruneck und Mailand, Korrespondenzbüros in London und Dubai. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen im internationalen Handels- und Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Baurecht und außerordentliche Transaktionen.

PROGRAMM

Der Abschluss von internationalen Werkverträgen erfreut sich bei Unternehmen immer größerer Beliebtheit. Doch häufig werden Standardverträge, welche für das nationale Geschäft gedacht sind, auch für internationale Verträge blind übernommen. Durch schlechte bzw. falsche Formulierungen können Unternehmen leicht in Stolperfallen geraten und dies führt zu ärgerlichen Mehrkosten und Streitereien.

In diesem Kompaktseminar lernen Sie die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für den Abschluss von internationalen Werkverträgen bzw. Unternehmerwerkverträgen (in der EU und in der Nicht-EU) kennen. Sie erhalten von einem Experten praktische Tipps, wie internationale Werkverträge korrekt und effizient gestaltet werden können.

- › Der internationale Werkvertrag/Bauvertrag in den verschiedenen Rechtssystemen (common law oder civil law)
 - Definition, Unterschiede zu anderen Vertragstypen
 - Bedeutung und Anwendung internationaler Vorschriften und Konventionen
 - Angebot und Kostenvoranschlag
 - Probleme des Bauwerkvertrages während der Abwicklung
- › Überwachung des Werkablaufs
 - Nachtragsmanagement und Behinderungen
 - Formen der Abnahme
 - Richtiger Umgang mit Architekten und Bauleitern im Ausland
 - Kontrollen und Regiearbeiten, Schutz vor Nebenarbeiten
 - Bestellungsänderungen
- › Maßnahmen bei Störungen, Verzug und Behinderungen
 - Anspruchsdurchsetzung zur Mängelbeseitigung
- › Mängel – Gewährleistung
 - Gewährleistung hinsichtlich des Werks
 - Fristgerechte Geltendmachung der Mängel
 - Rüge- und Verjährungsfristen, Unterschiede zu anderen Rechtsstaaten
- › Rechnungsprüfung und Nachtragsmanagement
 - Abschlagszahlungen, Prüfung von Nachträgen und Schlussrechnungen
 - Durchführung der Werkabnahme
- › Vorzeitige Vertragskündigung: Voraussetzungen, Aufrechnung, Verhalten im Insolvenzfall
- › Letzter Ausweg: die gerichtliche Durchsetzung
 - Maßnahmen zur Sicherung der Ansprüche, Klage (Gericht oder Schiedsverfahren?)
- › FIDIC Regelung und Vertragsmuster
- › Tipps zum erfolgreichen Abschluss von sicheren Werkverträgen und zur Vermeidung von Fallstricken
- › Besprechung eines Mustervertrags mit ausländischen Auftragnehmern (EU und Nicht-EU)
- › Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

EXPORT – BASISWISSEN KOMPAKT

Erfolgreiche Abwicklung von Auslandsgeschäften

PROGRAMM

Bereits für den Handel innerhalb der EU gilt es viele Vorschriften zu beachten. Für die Ausfuhr in Länder außerhalb der EU kommen noch eine Reihe weiterer Bestimmungen und die Einfuhrregeln des Drittlandes hinzu. Aus diesem Grund ist es wichtig, die verschiedenen Bestimmungen zu kennen, um einen reibungslosen Export sicherzustellen.

Dieses Seminar beschäftigt sich mit allen Aspekten der Exportabwicklung, die nach einer Geschäftsanbahnung entstehen. Dabei erfahren die Teilnehmer/innen, wie sie erfolgreich zum Auftragsabschluss kommen und wie sie das Exportgeschäft Schritt für Schritt durchführen.

Der Referent vermittelt kompakt und praxisnah, auf Basis eines konkreten Exportvorgangs, das nötige Exportwissen und die richtige Vorgehensweise, ausgehend vom Vertragsabschluss über die eigentliche Abwicklung bis hin zum Zahlungseingang. Einen Schwerpunkt dabei bilden die zoll- und außenwirtschaftlichen Aspekte sowie die dokumentären Vorschriften bei der Abwicklung von Auslandsgeschäften innerhalb und außerhalb der Europäischen Union. Gleichzeitig erfahren die Teilnehmer/innen, wo sie weiterführende Informationen finden und welche Kontaktstellen weiterhelfen. Es wird großer Wert auf Praxisbezug gelegt, deshalb werden im Seminar konkrete Exportbeispiele aufgezeigt.

- › Abschluss von Exportgeschäften
 - Kunden- und Geschäftspartnerüberprüfung
 - Kauf- und Liefervertrag bzw. Auslandsangebot, -auftrag und -auftragsbestätigung
 - Lieferbedingungen (Incoterms® 2010) und Kalkulation des Exportpreises
 - Zahlungsbedingungen, Finanzierung und Garantie im Außenhandelsgeschäft
- › Abwicklung von Exportgeschäften (Praxisbeispiel)
 - Verpackung, Transport, Rechnungslegung, Abwicklung
 - Warenverkehr im EU-Binnenmarkt
 - Grundlagen des Zoll- und Außenwirtschaftsrechts, Exportkontrolle
 - Europäischer Zolltarif und Warennummern
 - Ursprungs- und Präferenzrecht im internationalen Handel
 - Ausfuhr in Nicht-EU-Länder bzw. Drittländer, Exportkontrolle
 - Vorübergehende Ausfuhr und andere Zollverfahren
 - Importvorschriften anderer Länder, zolltarifliche und weitere Einfuhrabgaben im Bestimmungsland
 - Außenhandelsdokumente: Optimierte Zollabwicklung durch Einsatz von Carnet ATA, Carnet TIR, Ursprungszeugnissen, Sichtvermerken und Legalisierungen
- › Weiterführende Informationen für den Export: Hinweise über hilfreiche Informationsquellen und Kontaktstellen, kurze Vorstellung IDM Südtirol
- › Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

ZIELGRUPPE

Exporteinsteiger/innen, Mitarbeiter/innen der Bereiche Export, Verkauf, Logistik und Verwaltung, interessierte Unternehmer/innen und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- › Sie kennen den Unterschied zwischen einer innergemeinschaftlichen Lieferung und der Ausfuhr in ein Nicht-EU-Land und wissen, was Sie jeweils zu beachten haben.
- › Zoll- und Einfuhrvorschriften im Bestimmungsland sowie die wichtigsten Außenhandelsdokumente im Export sind Ihnen nicht mehr fremd.
- › Sie wissen, wo Sie weiterführende Informationen finden und an welche Stellen Sie sich im Bedarfsfall wenden können.

SPRACHE Deutsch

TERMIN 03.12.2018

DAUER 1 Tag (09:00–12:30 und 14:00–17:00 Uhr)

ORT WIFI – Weiterbildung, Bozen

ANMELDEFRIST 26.11.2018

IHRE INVESTITION € 179,00 + MwSt

REFERENT

Michael Picco

Geschäftsführer der ZA Zollagentur Winnenden GmbH, Referent und Berater mit den Schwerpunkten Zoll- und Außenwirtschaft, Zollprozesse und Exportkontrolle.

GLI EFFETTI DEGLI INCOTERMS® SULLA COMPRAVENDITA

Come ridurre i rischi e tenere sotto controllo i costi attraverso i termini di resa

DESTINATARI

Responsabili e addetti all'export e alla logistica in azienda, spedizionieri e operatori di trasporto

IL SUO VANTAGGIO

- > Grazie a una approfondita conoscenza degli Incoterms, è in grado di ridurre i costi e i rischi collegati al trasporto.
- > È in grado di evitare onerose controversie con clienti e fornitori esteri.

LINGUA Italiano

DATA 11.12.2018

DURATA 1 giorno (ore 09:00–12:30 e 14:00–17:00)

LUOGO WIFI – Formazione, Bolzano

TERMINE D'ISCRIZIONE 03.12.2018

IL SUO INVESTIMENTO € 179,00 + IVA

RELATORE

Maurizio Favaro

Numerose esperienze professionali nelle aree import, export e logistica, da tanti anni docente universitario, relatore e consulente per aziende multinazionali, associazioni, ordini professionali ed enti di formazione, collabora tra l'altro con il Sole 24 Ore, SDA Bocconi, IPSOA e ICE, componente del gruppo di lavoro INCOTERMS presso la Camera di Commercio Internazionale di Parigi, autore di vari contributi scientifici e numerose pubblicazioni su quotidiani e periodici.

PROGRAMMA

Nei contratti internazionali di compravendita di merci è necessario che le parti stabiliscano, in maniera inequivocabile, chi tra venditore e compratore abbia gli oneri del trasporto, chi debba sopportarne i rischi e quali siano le reciproche obbligazioni in termini di carico/scarico, operazioni doganali, assicurazioni, ecc.

Per introdurre nel contratto di compravendita queste stipulazioni, le parti possono ricorrere a formule complesse oppure, più semplicemente, richiamando, con un acronimo di tre lettere, uno degli undici Incoterms®. Ognuno di essi rappresenta tutto quello che le parti devono conoscere e fare per il trasferimento fisico delle merci in sicurezza.

Obiettivo di questo seminario è di fornire ai partecipanti una panoramica approfondita sulle regole Incoterms. Grazie a una migliore conoscenza dei termini di resa si possono evitare onerose controversie con clienti e fornitori esteri e ridurre costi e rischi.

- > Il contratto di trasporto e il mandato di spedizione: il diverso inquadramento giuridico di vettori e spedizionieri
- > La responsabilità di vettore e spedizioniere
- > Il contratto (inesistente) di logistica
- > Il trasporto nel passaggio di proprietà
- > Documentazione
 - La documentazione dei trasporti internazionali: lettere di vettura (CMR e AWB) - Polizze di carico
 - La firma e il rilascio della CMR nelle vendite Franco Fabbrica
 - La prova dell'uscita nelle vendite EXW
- > Termini di resa
 - La presentazione dei termini secondo il criterio delle obbligazioni del venditore e la suddivisione per gruppi (E-F-C-D)
 - Il motivo dell'abrogazione di quattro termini del gruppo D
 - Controindicazioni e rischi nell'utilizzo della resa EXW in generale, e della CMR in particolare
 - I rischi della mancata prova di cessione/esportazione
 - Acquisti CIF e CIP: i rischi del compratore del doppio pagamento dei costi di movimentazione e sbarco (THC) all'arrivo
 - Vendite FOB e rischi del venditore per ritardi
 - Il paradosso del termine del gruppo C (CPT-CIP-CFR-CIF): perché il venditore cura il trasporto ma non ne sostiene i rischi?
 - Incoterms e rischio del venditore nella resa EXW, nella preparazione dell'imballaggio, del peso VGM, ecc.
 - L'interrelazione e il rischio di mancato pagamento della fornitura con i termini FOB e CIF: la scelta più sicura per il creditore
 - Il rischio nelle trattative con operatori USA
- > Risposte ai quesiti dei partecipanti

WARENURSPRUNG UND PRÄFERENZEN

Zollvorteile nutzen

PROGRAMMA

Die Kenntnis der materiellen und formalen Voraussetzungen von Zollpräferenzen sichert Zollvorteile bei Import und Export und damit Kostenvorteile im internationalen Wettbewerb. Aber nicht nur für Exporteure sind die Präferenzregeln von großer Wichtigkeit sondern auch für Vorlieferanten, die Lieferantenerklärungen ausstellen und sich vor Regressansprüchen wegen falscher Erklärungen absichern müssen.

Dieses Seminar vermittelt – strukturiert und praxisnah – die relativ komplizierten Ursprungsregeln und befähigt die Teilnehmer/innen Präferenznachweise und Lieferantenerklärungen fehlerfrei zu beantragen und auszustellen.

- > Ursprung im Außenhandel: Abgrenzung von nicht-präferenziellem und präferenziellem Ursprung
- > Präferenzbeziehungen der EU
- > Präferenzielle Ursprungsregeln mit Prüfungsschema
- > Präferenznachweise und Lieferantenerklärungen
- > Betriebliches Management von Zollpräferenzen
- > Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen und Führungskräfte, Verantwortliche und Sachbearbeiter/innen der Bereiche Import und Export im Unternehmen

IHR NUTZEN

- > Sie kennen die wichtigsten Präferenzregeln und können sich dadurch Zollvorteile bei Export und Import sichern.
- > Sie sind in der Lage, Präferenznachweise und Lieferantenerklärungen fehlerfrei zu beantragen und auszustellen.

SPRACHE Deutsch

TERMIN 14.01.2019

DAUER 1 Tag (09:00–12:30 und 14:00–17:00 Uhr)

ORT WIFI – Weiterbildung, Bozen

ANMELDEFRIST 07.01.2019

IHRE INVESTITION € 179,00 + MwSt.

REFERENT

Klaus Pelz

Rechtsanwalt, Referent für Zoll- und Außenwirtschaftsrecht der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, seit vielen Jahren Mitglied der Arbeitsgruppe Zoll beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag.

COMPILAZIONE DEI MODELLI INTRASTAT

Seminario base sulle tecniche operative,
aggiornato con le novità dichiarative 2019

DESTINATARI

Addetti alla compilazione dei modelli INTRA che non hanno ancora maturato un'esperienza nella compilazione o che desiderano conoscere le novità annunciate per l'anno 2019

IL SUO VANTAGGIO

- > È in grado di compilare in modo autonomo i modelli INTRA.
- > Si può aggiornare in modo da fruire al meglio, e senza omissioni, delle semplificazioni recentemente introdotte.
- > Ha la possibilità di chiarire le Sue domande con un esperto.

LINGUA Italiano

DATA 06.02.2019

DURATA 1 giorno (ore 09:00–12:30 e 14:00–17:00)

LUOGO WIFI – Formazione, Bolzano

TERMINE D'ISCRIZIONE 30.01.2019

IL SUO INVESTIMENTO € 139,00 + IVA.

PROGRAMMA

Il sistema Intrastat è un insieme di procedure e attività fiscali che consentono il monitoraggio da parte dell'Agenzia delle Dogane e dell'Agenzia delle Entrate di tutte le operazioni commerciali di scambio fra i soggetti intracomunitari con l'obiettivo di evitare eventuali comportamenti di sommerso, riciclaggio, etc.

Anche se ha perso di importanza rispetto al passato, il modello Intrastat non è ancora uscito di scena per la residua funzione di strumento statistico. Il ridimensionamento dell'adempimento, pur avendolo snellito, ha creato nuovi dubbi sulle modalità di compilazione.

Il seminario si propone di illustrare le nuove modalità di compilazione aggiornate, evidenziando le correlazioni con adempimenti contabili e fiscali conseguenti alla introduzione della fatturazione elettronica obbligatoria fra privati.

- > Le operazioni intracomunitarie: caratteristiche e definizioni
- > Soggetti obbligati, modalità e termini di presentazione
- > Il sistema telematico EDI
- > Struttura, contenuto e funzionamento dei modelli
- > Fascie di esonero e nuove semplificazioni nella compilazione
- > Connessioni fra contabilità e modello INTRA
- > Esempio pratico di compilazione con il programma intr@web
- > Esempio di invio telematico in ambiente di prova
- > Casistica particolare e risposte a quesiti dei partecipanti

RELATORE

Stefano De Carli

Dottore commercialista e tributarista, titolare di uno studio commercialista e revisore contabile, è specializzato in imposte dirette e indirette internazionali e docente da molti anni, collabora con varie riviste economiche e quotidiani come Italia Oggi, Le Società nella CEE, L'Adige.

INCOTERMS® – PRAXISSEMINAR

Wie Sie Kosten und Risiken reduzieren können

PROGRAMM

In der Abwicklung internationaler Handelsgeschäfte ist nicht immer klar, wo und wie die Übergabe von Kosten und Risiko vom Verkäufer auf den Käufer stattfindet. Es kann zu unangenehmen Auseinandersetzungen zwischen Verkäufer, Käufer sowie beteiligten Spediteuren und Frächtern kommen.

Aus diesem Grund hat die Internationale Handelskammer (ICC) die sogenannten International Commercial Terms (Incoterms®) erstellt, welche einheitlich die Vertrags- und Lieferbedingungen für den Außenhandel regeln. Allerdings müssen diese – um gültig zu sein – von den Vertragspartnern im Vertrag mit aufgenommen werden. In diesem Seminar erhalten Sie einen detaillierten Überblick über die aktuell geltenden Incoterms®. Durch die korrekte Anwendung – sei es aus Sicht des Verkäufers als auch des Käufers – können Kosten gespart und Risiken sowie Streitigkeiten vermieden werden.

- > Frächter und Spediteur – der „feine“ Unterschied
- > Transportvertrag, Speditionsvertrag und „Logistik“
- > Transportgerechte Verpackung – ein häufiger Diskussionspunkt
- > Transportkonventionen: CMR, COTIF/CIM, MÜ und WAK, Haag-Visby-Rules
- > Haftungshöchstgrenzen laut Konventionen
- > Internationale Transportdokumente: CMR, AWB, B/L
- > Geschichte und Bedeutung der Incoterms®
- > Die unterschätzten Risiken des „EXW – Ab Werk“
- > Alphabetische Klassifizierung der Incoterms®
- > Gegenüberstellung der Incoterms 2000 und der Incoterms®2010
- > Verkaufsempfehlung „Gruppe C“ – die verkannte Chance
- > Praxisbeispiele, Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

ZIELGRUPPE

Verantwortliche und Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Export und Logistik, Spediteure und Transporteure

IHR NUTZEN

- > Dank der korrekten Nutzung der Incoterms® in Verträgen können Sie Risiken minimieren und teure Rechtsstreitigkeiten vorbeugen.
- > Sie kennen die Besonderheiten einzelner Klauseln und können sie somit gezielt einsetzen.
- > Sie erhalten Tipps von einem Praxisexperten, welche sie umgehend anwenden können.

SPRACHE Deutsch

TERMIN 21.02.2019

DAUER 1 Tag (09:00–12:30 und 14:00–17:00 Uhr)

ORT WIFI – Weiterbildung, Bozen

ANMELDEFRIST 14.02.2019

IHRE INVESTITION € 139,00 + MwSt.

REFERENT

Ingemar Vienna

Berater und Referent im Bereich Transport und Logistik; langjährige Berufserfahrung in verschiedenen Funktionen in den Bereichen Zollspedition, Logistik und Disposition. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehören Incoterms®, Zoll- und Akzisenabwicklung;

DER INTERNATIONALE HANDELS- VERTRETERVERTRAG IN DER PRAXIS

Verträge vorteilhaft abschließen und auflösen

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Führungskräfte, Verantwortliche aus den Bereichen Export, Verwaltung und Verkauf

IHR NUTZEN

- > Sie erhalten vom Experten praktische Tipps und Informationen zu den wichtigsten Vertragsklauseln.
- > Sie kennen die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für einen Vertragsabschluss und erlangen dadurch mehr Rechtssicherheit.
- > Sie erfahren, wie ein Vertrag wieder aufgelöst werden kann und welche Ausgleichszahlungen bei Vertragskündigung zustehen.

SPRACHE

Deutsch

TERMIN

21.03.2019

DAUER

1 Vormittag (09:00–13:00 Uhr)

ORT

WIFI – Weiterbildung, Bozen

ANMELDEFRIST

14.03.2019

IHRE INVESTITION

€ 89,00 + MwSt.

REFERENT

Massimo Fontana Ros

Studium der Rechtswissenschaften, Fachausbildung zum Betriebsjuristen, internationale Berufserfahrung, Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei in Bozen, Bruneck und Mailand, Korrespondenzbüros in London und Dubai. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen im internationalen Handels- und Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Baurecht und außerordentliche Transaktionen.

PROGRAMM

Bei der Zusammenarbeit mit internationalen Handelsvertreter/innen ist es ratsam, als auftraggebendes Unternehmen über die rechtlichen und finanziellen Risiken dieses Vertragsverhältnisses informiert zu sein. Gerade bei dieser Art von Verträgen ist das Konfliktpotenzial nämlich sehr hoch und langwierige und teure Rechtsstreitigkeiten sind oft die Folge.

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für einen erfolgreichen Vertragsabschluss kennen und erfahren, welche Besonderheiten und Risiken mit diesem Vertragsverhältnis verbunden sind. Sie erfahren, wie ein Handelsvertretervertrag auch wieder (leicht) aufgelöst werden kann und welche Ausgleichszahlungen bei Vertragskündigungen laut jüngster Rechtsprechung zustehen.

- > Der internationale Handelsvertretervertrag in der Praxis
 - Definition
 - Unterschiede zum Vertriebsvertrag und Geschäftsahnnervertrag
 - Der Handelsvertretervertrag in den verschiedenen Rechtssystemen (common law oder civil law?)
- > Unterschiede und Anwendungsbereiche
 - Aufgaben, Rechte und Pflichten des Handelsvertreters
 - Vertragsdauer, Probezeit
 - Einseitige Vertragsänderungen des Unternehmens
 - Wettbewerbsverbot
 - Provision des Handelsvertreters – Anspruch und Berechnung: wie funktioniert es in anderen Rechtsstaaten (EU und Nicht-EU)?
- > Kontrollrechte des Handelsvertreters
- > Vertragsbedingung, ordentliche Kündigung und fristlose bzw. außerordentliche Kündigung
- > Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters – auch während der Probezeit? Vgl. junges Urteil des EuGH
 - Berechnung eines Ausgleichsanspruchs anhand eines Zahlenbeispiels
 - Durchsetzung von Ansprüchen
- > Anwendbares Recht und AEC: ist das lokale Recht immer das beste Recht für das Unternehmen?
- > Ordentliches Gerichtsverfahren oder Schiedsverfahren?
- > Begriffe bei englischer Vertragssprache
- > Checkliste für einen gelungenen Vertrag
 - Die wichtigsten Vertragsklauseln
 - Typische Fehler vermeiden
 - Praxisbeispiele
 - Abschluss eines Vertrags mit einem englischen, amerikanischen, norwegischen, arabischen Handelsvertreter sowie einem aus der Schweiz - Vergleiche
 - Neueste Rechtsprechung und deren Relevanz für die Praxis

TRANSPORTE UND LOGISTIK IM INTERNATIONALEN GESCHÄFT

Grundlagen für die Praxis

PROGRAMM

In diesem Seminar haben die Teilnehmer/innen Gelegenheit sich Grundwissen in den Bereichen Transporte und Logistik anzueignen, um kostensparend und kundenorientiert zu arbeiten. Der Experte vermittelt dabei praxisbezogenes Know-how und erklärt, wie eine ganzheitliche Logistik im Sinne von Supply Chain Management umgesetzt werden kann.

- > Was versteht man unter dem Begriff Logistik?
 - Teilbereiche der Logistik
 - Ziele der Logistik
- > Das magische Viereck der Logistik
 - Status Quo
 - Supply Chain Management
 - Logistische Dienstleistungen
- > Distributionslogistik
 - Kostenblöcke der Logistik
 - Verteilung der Güter: Netzwerke, Transport und Outsourcing
- > Die Organisation der Lagerhalle
 - Wie werden Waren fachgerecht und sicher gelagert und verpackt?
- > Wann ist es sinnvoll Waren auszulagern?
- > Rechte und Pflichten des Spediteurs
 - Frachtaufträge im nationalen und internationalen Güterkraftverkehr
 - Transport von gefährlichen Gütern
 - Einblick in die Incoterms®
 - Outsourcing der Logistikdienstleistungen
- > Überblick über die wichtigsten Zollbestimmungen

ZIELGRUPPE

Verantwortliche und Mitarbeiter/innen von Unternehmen aus den Bereichen Einkauf, Lager, Logistik, Verkauf und Versand

IHR NUTZEN

- > Sie eignen sich wesentliche Grundlagen an, um in den Bereichen Transport und Logistik erfolgreich tätig zu sein.
- > Sie lernen nützliche Instrumente und Arbeitsmethoden kennen, die Sie in Ihrer täglichen Praxis anwenden können

SPRACHE

Deutsch

TERMIN

16.04.2019

DAUER

1 Tag (09:00–12:30 und 14:00–17:00 Uhr)

ORT

WIFI – Weiterbildung, Bozen

ANMELDEFRIST

09.04.2019

IHRE INVESTITION

€ 139,00 + MwSt.

REFERENT

Walter Persiani

Nach jahrelanger Berufserfahrung als Disponent bei verschiedenen großen Transportfirmen hat er vor einigen Jahren eine Beratungsfirma gegründet, welche Unternehmen in den Bereichen Transportwesen, Lager und Logistik unterstützt.

GARANZIA LEGALE E/O CONVENZIONALE E RESPONSABILITÀ PER PRODOTTI

Prevenire contenziosi e redigere contratti (inter)nazionali

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili amministrazione e vendita

IL SUO VANTAGGIO

- > Comprende la funzione e le implicazioni giuridiche delle varie certificazioni di prodotto.
- > È in grado di predisporre clausole contrattuali pienamente valide ed efficaci e quindi evita il più possibile contenziosi.
- > Conosce le principali norme e linee guida italiane e europee riguardanti questo argomento.

LINGUA Italiano

DATA 09.05.2019

DURATA 1 mattina (ore 09:00–13:00)

LUOGO WIFI – Formazione, Bolzano

TERMINE D'ISCRIZIONE 02.05.2019

IL SUO INVESTIMENTO € 89,00 + IVA

RELATORE

Massimo Fontana Ros

Laurea in giurisprudenza e Master in “Business Law”, avvocato con uffici a Bolzano, Brunico e Milano. Si occupa prevalentemente di diritto internazionale, diritto societario, commerciale, di redazione di contratti internazionali, contenzioso internazionale, di arbitrati, di operazioni straordinarie.

PROGRAMMA

La contestazione di non conformità e di difetti dei prodotti rappresenta una delle problematiche più frequenti nella compravendita sia nazionale che internazionale. Durante questo seminario verrà analizzata la tematica delle garanzie e della responsabilità extracontrattuale per danno da prodotto difettoso nel commercio nazionale ed internazionale, comparando la normativa sulla garanzia per non conformità o difetti con la normativa sulla sicurezza dei prodotti. L'esperto fornirà soluzioni pratiche e fruibili in un'ottica di prevenzione del contenzioso in materia e al fine di mettere i partecipanti in condizione di predisporre clausole contrattuali pienamente valide ed efficaci e comprendere la funzione e le implicazioni giuridiche delle varie certificazioni di prodotto.

- > Garanzia legale e commerciale/convenzionale: le garanzie supplementari del produttore e venditore quali leve contrattuali e d'immagine
 - Definizione e differenze
 - Campo di applicazione delle predette garanzie
- > Rapporto tra la product liability e la responsabilità contrattuale del venditore
 - garanzia per non conformità e difetti del prodotto
- > La determinazione della legge applicabile: il Regolamento Roma II
- > La determinazione della giurisdizione e riconoscimento delle sentenze
- > La normativa italiana
 - La responsabilità del venditore per vizi e difetti della cosa
 - La responsabilità di produttore e venditore nei confronti del consumatore
- > La normativa UE
- > La normativa USA
- > La direttiva n. 2001/95/CE sulla sicurezza generale dei prodotti e la disciplina del Codice del Consumo
- > Le coperture assicurative del rischio di responsabilità civile per danno da prodotto difettoso
- > Le principali normative extraeuropee in tema di product liability (USA, Russia, Cina)
- > Le precauzioni da adottare ai fini della prevenzione del contenzioso
 - Certificati del prodotto e il loro valore
 - Clausole di limitazione o di esonero da responsabilità
 - I limiti dell'efficacia delle clausole di deroga del foro competente
- > Il concetto dei “punitive damages”
- > Esempi pratici e risposta alle domande dei partecipanti

CESSIONI DI BENI E PRESTAZIONI DI SERVIZI ALL'ESTERO

Aspetti applicativi ai fini IVA

PROGRAMMA

La crescente internazionalizzazione porta le imprese nazionali ad avere contatti di natura economica in ogni parte del mondo. Le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate da operatori economici italiani a operatori esteri comporta la necessità di una corretta conoscenza della normativa fiscale e doganale. Il seminario si sofferma, quindi, sulle principali implicazioni di carattere fiscale delle operazioni di esportazione, con particolare riguardo all'IVA. Verranno analizzate nel dettaglio le regole fiscali che presidono l'esportazione di beni e le prestazioni di servizi internazionali.

- > La non imponibilità IVA: introduzione
- > Le cessioni all'esportazione “dirette”
 - Esportazione e appalto
 - Esportazioni congiunte con lavorazione
 - Esportazioni tramite commissionari
 - Esportazioni triangolari
 - Triangolazioni e incoterms (cenni)
 - L'esportazione sotto il profilo doganale: definitiva, temporanea e “riesportazione”
- > Le cessioni all'esportazione “indirette”
 - Le principali regole
 - Esportazioni eseguite oltre i 90 giorni: conseguenze
- > Casi particolari, perfezionamento passivo, liste valorizzate, fiere, etc.
- > Le esportazioni a mezzo del servizio postale
- > La prova all'esportazione (sistema AIDA, MRN, DAE, etc.)
- > Consignment stock e call stock
- > L'esportatore abituale
 - Lo status di esportatore abituale e la formazione del plafond
 - Operazioni che non concorrono alla formazione del plafond
 - Le lettere d'intento
 - Gli obblighi dell'esportatore abituale e del fornitore
 - La regolizzazione dello splafonamento
- > Le operazioni assimilate alle cessioni all'esportazione
 - Le cessioni di navi, aeromobili, apparati motori (cenni)
- > I servizi internazionali e i servizi connessi agli scambi internazionali
 - Trasporti di persone e di beni
 - Intermediazioni
 - Lavorazioni
- > Risposta alle domande dei partecipanti

DESTINATARI

Responsabili amministrativi, responsabili e addetti al servizio estero

IL SUO VANTAGGIO

- > È in grado di operare correttamente con l'estero.
- > Sa come evitare contestazioni da parte dell'Amministrazione fiscale e quindi pesanti sanzioni pecunarie.
- > Potrà confrontarsi con l'esperto e fare domande.

LINGUA Italiano

DATA 15.05.2019

DURATA 1 giorno (ore 09:00–12:30 e 14:00–17:00)

LUOGO WIFI – Formazione, Bolzano

TERMINE D'ISCRIZIONE 08.05.2019

IL SUO INVESTIMENTO € 159,00 + IVA

RELATORI

Andrea Giovanardi

Dottore commercialista, Professore Universitario di diritto tributario, ha partecipato come relatore a diversi convegni e seminari in tutta Italia, socio fondatore dell'AEST – Associazione Europea Studi Tributarie e componente del Comitato Scientifico della Scuola di Alta Formazione delle Tre Venezie dell'Ordine dei dottori commercialisti, autore di numerose pubblicazioni.

Diego Zucal

Avvocato specializzato in diritto doganale e delle Accise, Master di diritto tributario, ha partecipato come relatore a diversi convegni e seminari presso varie associazioni di categoria, autore di numerose pubblicazioni in riviste specialistiche di diritto tributario e doganale.

PROFESSIONAL BUSINESS ENGLISH

International communication and presentation skills

THIS COURSE IS AIMED AT

International communication and presentation skills

REQUIREMENTS

Basic knowledge of the English language: Intermediate Level English (B1)

You have the basic knowledge required to take part in the course if you can understand the following program in English. If you are interested, you will need to complete a short English test.

AT THE END OF THE COURSE YOU WILL

- > successfully communicate with the international business partners,
- > feel more confident about speaking English in your professional life.

LANGUAGE

English

DATES

April 2, 2019 – April 3, 2019

DURATION

2 days (from 9 am to 12:30 pm and 2 pm to 5 pm)

WHERE

WIFI – Weiterbildung, Bozen

ENROLLMENT DEADLINE

March 19, 2019

COURSE FEE

€ 298,00 + VAT

TEACHER

Conny R. Montague

Specialized teacher in intensive English training for entrepreneurs and managers with an over twenty-year experience in „International Communication Skills“, member of SIETAR (Society for Intercultural Education, Training and Research).

PROGRAM

English has become the “lingua franca” on the global market.

It is essential that business people are good at speaking professional Business English.

Participants of this training improve and brush up English communication skills in order to achieve the linguistic and intercultural competence needed in international business.

The aim of the training is to improve passive and active English in the shortest possible time and to learn how to handle intercultural differences in communication.

This intensive programme is specially suitable for people who have no time for a conventional English course. The mid-level training concentrates on the following important aspects of English:

- > Effective Conversation Techniques
 - The first 4 minutes
 - Understanding and controlling difficult speakers
 - The art of small talk for developing business relationships
- > English Vocabulary Development
 - How to activate “passive” vocabulary
 - The most important business words in English
 - Development of professional vocabulary
- > Correctness
 - The right word at the right time
 - Typical translation problems and mistakes
 - A model for “correct” English
- > Politeness and diplomacy in English
 - Grammatical aspects of politeness
 - Intercultural differences in business communication
- > Meetings and Negotiations
 - Starting and ending the meeting
 - Presenting the company
 - Discussing management projects
 - Managing meetings and discussions as chairperson or participant
- > Professional Presentations
 - Structure of the ideal presentation for large or small international groups
 - The right presentation style for different nationalities
 - Special phrases for presentations
 - Talking to international audiences
 - Handling post-presentation questions and concluding

Export-Services: der Turbo für das Auslandsgeschäft

Neue Märkte erschließen, gezielt Partner auf Auslandsmärkten suchen oder die eigene Vertriebsstrategie stärken? Es gibt viele Gründe für Unternehmer, die Export-Services von IDM zu nutzen. Denn wer die Herausforderungen und Komplexität von Auslandsmärkten kennt, weiß um die Wichtigkeit erfahrener Partner und Berater.

EXPORTCOACH – DER BEGLEITER FÜR MEHR ERFOLG

Neue Märkte zu erobern muss nicht mit teurem Lehrgeld verbunden sein – vor allem nicht, wenn man sich dabei von Experten oder Vertriebs-Profis mit langjähriger Berufserfahrung begleiten lässt. Unsere Export-Coaches unterstützen interessierte Unternehmen bis zu einem Jahr lang bei der professionellen Erarbeitung von Export- oder Vertriebsstrategien. Dafür verbringen sie je zwei Tage pro Monat im Betrieb. Die dabei anfallenden Beratungskosten können im Ausmaß von bis zu 70 Prozent durch IDM gefördert werden.

NETWORKING FÜR MARKEINSTIEG & GESCHÄFTSPARTNERSUCHE

Nutzen Sie unser weltweites Netzwerk von Unternehmen, Fachleuten und Institutionen, um neue Märkte zu erschließen oder die richtigen Geschäftspartner zu finden! Von der Vermittlung einzelner Kontakte bis hin zur Begleitung bei einem umfassenden Markteinstiegsprojekte: Bei IDM Export-Services werden individuelle Antworten auf Ihre Herausforderungen gefunden. In einer ersten Phase können die Absatzchancen der jeweiligen Produkte oder Dienstleistungen auf dem Zielmarkt analysiert werden. Ist das Ergebnis positiv, bringen wir Sie mit potentiellen Geschäftspartnern in Kontakt und liefern nützliche Infos zu neuen Märkten. Auch solche individuellen Markteinstiegsprojekte mit einer Dauer von bis zu drei Jahren können im Ausmaß von bis zu 70 Prozent gefördert werden.

RÜSTZEUG FÜR MEHR SICHERHEIT AUF AUSLANDSMÄRKTEN

Gehen Sie auf Auslandsmärkten auf Nummer Sicher – und nutzen Sie das Rüstzeug, das der IDM-Service Internationales Recht & Verträge dafür bietet. Hier können Exportverträge einem kostenlosen Check unterzogen werden oder bei Bedarf Rechtsexperten auf dem jeweiligen Auslandsmarkt vermittelt werden. Auch dafür können Förderungen von bis zu 70 Prozent und eine Voraus-Kostenübernahme durch IDM in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus bieten wir Beratungen für Versicherungen gegen Zahlungsausfälle an.

SICHERN SIE SICH IHREN BERATUNGSTERMIN!

Unser Team Kundenberatung unterstützt Unternehmen dabei, ihr Potenzial für das internationale Geschäft zu erschließen. Vereinbaren Sie einen Termin für ein Erstgespräch – und lassen Sie sich mit Angeboten wie diesen in die Welt hinaus begleiten. Wir sind für Sie unter services@idm-suedtirol.com oder telefonisch 0471 094510 da!



NEWSLETTER

Immer informiert sein: Sie möchten zu relevanten Export-Themen immer auf dem neuesten Stand sein? Wir halten Sie auf dem Laufenden. Aktuelles in Ihrer Mailbox, einmal im Monat. Anmeldung unter: www.idm-suedtirol.com/anmeldung-newsletter

Servizi per l'export: il turbo per il vostro business internazionale

Intendete espandere il vostro mercato o rafforzare la vostra strategia? Siete alla ricerca di nuovi partner commerciali? Esistono svariati motivi per affidarsi ai servizi per l'export di IDM, perché chi conosce le sfide e la complessità delle piazze estere, conosce anche l'importanza di partner e consulenti esperti.

EXPORT COACH, L'ASSISTENTE PER IL VOSTRO SUCCESSO

L'apertura di nuovi mercati non deve necessariamente andare di pari passo con costose spese di formazione, soprattutto se è possibile avvalersi di esperti dalla vasta esperienza professionale. I nostri Export Coach assistono le imprese interessate fino a un anno nello sviluppo di strategie professionali per il commercio e l'export, trascorrendo due giorni al mese in azienda. I costi sostenuti per la consulenza possono essere finanziati da IDM fino al 70 per cento.

NETWORKING PER L'INGRESSO NEL MERCATO E LA RICERCA DI PARTNER

Sfruttate la nostra rete mondiale di imprese, esperti e istituzioni per espandere i vostri mercati o individuare i perfetti partner commerciali. Dall'intermediazione di singoli contatti fino all'affiancamento in progetti globali per l'ingresso nel mercato, i servizi per l'export di IDM vi aiuteranno a trovare la risposta giusta alle vostre sfide. In una prima fase analizzeremo le possibilità di distribuzione dei vostri prodotti o servizi rispetto al target: se l'esito sarà positivo, vi metteremo in contatto con i partner potenziali, fornendovi utili informazioni sulle relative piazze. Anche questi progetti individuali con una durata fino a tre anni possono godere di un finanziamento fino al 70 per cento.

PIÙ SICURI SUI MERCATI ESTERI

Meglio andare sul sicuro quando si affronta un mercato internazionale, sfruttando gli strumenti offerti dal servizio "Diritto internazionale e contratti" di IDM. Potrete sottoporre a un check-up gratuito i vostri contratti per l'export o, in caso di necessità, chiedere di essere messi in contatto con un esperto legale in loco. Anche in questo caso, è possibile avvalersi delle sovvenzioni fino al 70 per cento e dell'anticipazione dei costi da parte di IDM. Sono inoltre previsti servizi di consulenza in materia di assicurazione contro l'insolvenza.

NON LASCIATEVI SFUGGIRE L'OCCASIONE DI UNA CONSULENZA

Il nostro team affianca le imprese, aiutandole a sfruttare il proprio potenziale per il business internazionale. Fissate un appuntamento per un primo colloquio e fatevi affiancare dai nostri esperti alla conquista del mondo.

Contattateci all'indirizzo services@idm-suedtirol.com o telefonicamente al numero 0471 094510.



NEWSLETTER:

Sempre informati: desiderate essere sempre al corrente dei temi più rilevanti per il settore dell'export? Ci penseremo noi a tenevi informati. Le ultime notizie arriveranno direttamente nella vostra casella di posta, una volta al mese.

Iscrizione su: www.idm-suedtirol.com/iscrizione-newsletter



IDM Südtirol - Alto Adige

Pfarrplatz 11 / Piazza della Parocchia, 11
39100 Bozen / Bolzano
T +39 0471 094 000
F +39 0471 094 444
info@idm-suedtirol.com
www.idm-suedtirol.com

In Zusammenarbeit mit
In collaborazione con



WIFI – Weiterbildung und Personalentwicklung der Handelskammer Bozen
WIFI – Formazione e sviluppo del personale della Camera di commercio di Bolzano