Webinar - Guida alla vendita di beni fisici tramite internet: aspetti fiscali, doganali e legali

Torino, 20 settembre

Webinar - Guida alla vendita di beni fisici tramite internet: aspetti fiscali, doganali e legali

20 settembre

Il commercio on line, per le imprese operanti nel settore dei beni di consumo, costituisce uno strumento essenziale al fine di incrementare in tempi relativamente rapidi il proprio giro d'affari.

Riguardo a tale modalità di vendita, a partire dal 1° luglio 2021, sono entrate in vigore nuove regole di carattere fiscale e doganale, le quali hanno cambiato in modo notevole l'ambiente normativo nel quale le imprese che vendono on line si trovano ad operare.

Il webinar, per le imprese già presenti nell'ambito di tale mercato, si propone di illustrare le principali novità legislative, mentre per le imprese che per la prima volta si affacciano su tale mercato, intende fornire tutte le informazioni necessarie per sviluppare nel rispetto della normativa vigente il proprio progetto di e-commerce.

PRIMA PARTE – ASPETTI FISCALI E DOGANALI

SCELTE A DISPOSIZIONE E ADEMPIMENTI INIZIALI

- Scelte a disposizione (vendita mediante un proprio sito – vendita tramite un Market place del tipo AMAZON); tipologia dei rapporti instaurabili con il Market place: vendita (eventualmente in base a contratto estimatorio – call off stock), commissione , prestazione di servizi;
- Vendita con spedizione diretta o tramite depositi logistici all'estero;
- Altre scelte operative: formazione dei prezzi, moneta di fatturazione, etc.
- Adempimenti iniziali di carattere legale (condizioni generali di vendita, privacy, cookies, etc.)
- Adempimenti iniziali di carattere fiscale (comunicazioni all'Agenzia delle Entrate, SCIA, autorizzazioni, etc.)
- Check up adempimenti iniziali

VENDITA NEI CONFRONTI DI CONSUMATORI FINALI: ASPETTI FISCALI E DOGANALI (B2C)

- Vendita nei confronti di consumatori finali italiani (prodotti ordinari e prodotti sottoposti ad accisa);
- Vendita nei confronti di consumatori finali di altro Paese Ue (prodotti ordinari e prodotti sottoposti ad accisa):

- Con spedizione diretta dall'Italia: regime speciale dello sportello unico (OSS); adempimenti conseguenti;
- Tramite depositi logistici situati in altri Paesi Ue: adempimenti conseguenti

- Vendita nei confronti di consumatori finali di Paese extra UE (prodotti ordinari e prodotti sottoposti ad accisa): adempimenti conseguenti

VENDITA NEI CONFRONTI DI OPERATORI ECONOMICI (B2B)

- Vendita nei confronti di operatori economici italiani (prodotti ordinari e prodotti sottoposti ad accisa);
- Vendita nei confronti di operatori economici di altro Paese Ue (prodotti ordinari e prodotti sottoposti ad accisa):
  - Con spedizione diretta dall'Italia: adempimenti conseguenti;
  - Tramite depositi logistici situati in altri Paesi Ue: adempimenti conseguenti

- Vendita nei confronti di operatori economici di Paese extra UE (prodotti ordinari e prodotti sottoposti ad accisa): adempimenti conseguenti

SECONDA PARTE – ASPETTI LEGALI

- Vendite e-commerce da merchant a consumer (B2C) in Italia e nell'Unione Europea: marketing e regole per vendere in sicurezza, operare professionalmente ed evitare sanzioni.
- Come impostare dal punto di vista pratico la vendita e-commerce B2C in Italia e nell'Unione Europea
- Come evitare conflitti economici tra il proprio e-commerce e la propria rete di distribuzione fisica
- I rapporti con la web-agency per la creazione dell'e-commerce
- La presentazione del sito di e-commerce: quali requisiti?
- Le condizioni generali di vendita del sito e-commerce: quali sono gli obblighi di informazione da prevedere per il consumatore?
- Strategie sull'acquisizione degli ordini tramite il sito di e-commerce: ordine di acquisto vincolante o proposta d'ordine?
- Le informazioni obbligatorie da fornire sul contratto di vendita e-commerce prima che il consumatore sia vincolato all'acquisto: focus su recesso, eccezioni al recesso e garanzia contrattuale
- Tipi di pagamento
- On-line disputes resolution, legge applicabile e risoluzione controversie

Relatori: Dott. Stefano Garelli - Docente e consulente fiscale Ceipiemonte

Avv. Marcello Mantelli - Docente e consulente legale Ceipemonte

Data e Orario: 20 settembre 2021 (9.00/13.00)

Scadenza adesioni: 17 settembre

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 300,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

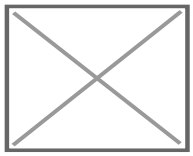
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 20 partecipanti.



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 20.09.2021
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 2
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 01.09.2021
- **Data fine iscrizioni:** 17.09.2021

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org

What do you want to do ?
New mail