

La nuova politica commerciale USA e gli impatti per le aziende

PROGRAMMI

- **Vendere negli USA: strategie commerciali, misure utili a tutelare le quote di mercato acquisite negli USA e identificazione di possibili mercati alternativi**
 - Lo scenario attuale negli USA: È così grave come sembra?
 - Come difendere le quote nel mercato USA: Prima regola: non perdere
 - In quali altri mercati andare? Diversificare i mercati e i rischi
 - Suggerimenti per entrare in nuovi mercati: Pianificare lo sviluppo internazionale in modo efficace
 - Risposta a quesiti

22 luglio – h. 9.30-12.00 - Docente: Dr. Gianfranco Lai

- **Vendere negli USA: gli ultimi aggiornamenti doganali per gestire al meglio le esportazioni**
 - Il sistema impositivo doganale: Dazi e diritti di confine
 - L'export - documenti, rese, contratti
 - Il quadro USA
 - I dazi generali e MFN negli USA
 - I dazi addizionali e speciali negli USA
 - I deal - UE, UK, USA e altri
 - Gli elementi dell'accertamento doganale
 - Interventi e misure correttive o di mitigazione
 - Risposta a quesiti

23 settembre – h 9.30-12.00 – Docente: Dr. Ettore Sbandi

- **Vendere negli USA: problematiche fiscali, riflessi normativi delle nuove regole e impatti sui mercati globali**
 - Lo scenario fiscale US attuale
 - I riflessi delle nuove normative fiscali sulle scelte strategiche d'impresa
 - Riconsiderazione dell'investimento diretto negli US come possibilità di mitigare i costi e sfruttare incentivi e tax credits offerti localmente
 - Sguardo alla Cina e all'Asia: diversificazione dei mercati nel contesto globale attuale
 - Considerazioni finali afferenti all'attrattività USA e alle scelte di business
 - Risposta a quesiti

9 ottobre – h 15.30-17.30 – Docenti: Dr.a Cristina Gariglio – Dr. Emiliano Zanotti – Dr.a Alessia Pastori – Dr.a Aurora Marrocco

- **Vendere negli USA: impatti sui contratti di vendita/distribuzione e tutele legali**
 - Cosa succede senza contratto o con contratti sbagliati
 - Errori comuni da evitare con agenti, distributori e concessionari
 - Come Negoziare con i partner americani: approccio culturale, stile negoziale e gestione del primo contatto
 - Vendita diretta e tramite intermediari
 - Clausole essenziali nei contratti di vendita internazionale
 - Distribuzione e agenzia: cosa sapere prima di firmare
 - Checklist finale e azioni concrete
 - Come valutare i contratti già in essere
 - Cosa fare prima di avviare nuovi rapporti commerciali con partner USA
 - Risposta a quesiti

23 ottobre – h 9.30-12.00 – Docente: Avv. Marcello Mantelli