

# Comerç internacional

## Com negociar un crèdit documentari

Codi 03180827

### Objectius:

Pretén proporcionar als tècnics de comerç internacional i als responsables financers un coneixement profund i pràctic del crèdit documentari, un dels instruments de pagament més utilitzat en exportacions i importacions, ja que ofereix més garanties, però tanmateix, degut a la seva complexitat i a la necessitat d'una negociació amb l'altra part contractant, els errors són més freqüents i les conseqüències d'aquests poden ser perjudicials per a l'empresa.

### Temari:

- Avantatges i inconvenients dels crèdits documentaris.
- Com negociar amb el comprador.
- Com negociar amb el venedor.
- Com negociar amb l'entitat financera.
- La negociació dels incoterms i els crèdits documentaris.
- L'assegurança de transport i els crèdits documentaris.
- Els transportistes i intermediaris i els crèdits documentaris.
- Altres documents.
- Com solucionar els inconvenients dels crèdits documentaris.
- Casos pràctics.

### Professor:

**Remigi Palmés.** Llicenciat en management internacional. Expert en gestió de comerç internacional i transport. Consultor associat de la Cambra de Comerç de Sabadell i gerent de Formació Pime SL.

**Durada:** 4 hores

**Data:** 3 d'octubre de 2018

**Horari:** de 16 a 20 h

#### Drets d'inscripció:

66 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

88 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

110 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**

**Per a més informació:** tel. 937 451 259, A/e: [formacio@cambrasabadell.org](mailto:formacio@cambrasabadell.org)

**Per fer la inscripció:** [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)

**Informació del Club Cambra Sabadell:** Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a [www.clubcambrasabadell.com](http://www.clubcambrasabadell.com)