



INDUSTRIA
SERVIZI
FORMAZIONE



Trade Finance: strumenti per il mercato globale

28 Ottobre - 11, 23 e 25 Novembre - 9 Dicembre 2026

Docenti

Dott. Domenico Del Sorbo

LIBF* Qualified Trade Finance Expert

*: The London Institute of Banking & Finance (LIBF – now part of Walbrook)

Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari e diplomato MBA in International Business presso il MIB Trieste School of Management (MBA accreditato ASFOR e AMBA). Opera nel trade ed export finance dal 1999, con specializzazione nei pagamenti internazionali e negli strumenti di risk mitigation (Lettere di Credito, Standby Letters of Credit e Demand Guarantees). Titolare di certificazioni LIBF e ICC Academy (CDCS, CSDG, CITF, CSCF, CertPAY), è membro della Commissione Commercial Law and Practice di ICC Italia e del board di Credimpex Italia. Co-autore di un volume sui pagamenti internazionali (Rubbettino, 2024).

Dott. Riccardo Zannelli

Responsabile Area Finanza-Estero Banco Fiorentino

Laureato in Economia delle Istituzioni e dei Mercati Finanziari presso l'Università di Siena, si occupa di mercati finanziari e di commercio con l'estero con esperienza ventennale nel settore bancario. Ricopre il ruolo di Responsabile dell'Area Finanza-Estero di Banco Fiorentino – Credito Cooperativo.

Metodologia didattica

La metodologia didattica adottata prevede lezioni frontali e/o online supportate da slide, video, schede di approfondimento e casi pratici, con un alto livello di interazione tra docente e partecipanti. L'obiettivo è ottimizzare la comprensione e l'applicazione operativa dei contenuti trattati. Il percorso formativo pone il partecipante al centro del processo di apprendimento, valorizzandone il ruolo attivo attraverso l'utilizzo di metodologie esperienziali: analisi di casi aziendali reali, simulazioni operative e altre tecniche didattiche che favoriscono la riflessione su situazioni concrete, la ricostruzione di problemi organizzativi e lo sviluppo di modelli di riferimento efficaci per l'azione professionale.

Percorso formativo:

- Articolato in 5 corsi indipendenti;
- Tutti i corsi prevedono esercitazioni pratiche;
- In ogni corso è prevista una testimonianza a cura di Banco Fiorentino;
- In ogni corso sono previste sessioni pomeridiane di supporto consulenziale individuali.

Incoterms® 2020: strategie operative e casi pratici per il commercio internazionale

Gli Incoterms® sono lo strumento di riferimento per definire con chiarezza ruoli, costi e responsabilità nella compravendita internazionale. Questo corso fornisce competenze e strumenti pratici per applicarli correttamente, riducendo i rischi e migliorando l'efficienza operativa nelle trattative e nei contratti.

Destinatari

Il corso è pensato per tutti coloro che lavorano nell'ambito del commercio internazionale e desiderano consolidare o aggiornare le proprie competenze. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori della logistica e dei trasporti, personale degli uffici doganali e bancari, nonché per professionisti e consulenti che operano nel settore del commercio estero.

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Obiettivi formativi

Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza chiara e operativa su quando e come utilizzare correttamente ciascun termine Incoterms®. Saranno in grado di valutare con maggiore consapevolezza i rischi e le responsabilità che intercorrono tra venditore e compratore, e di applicare linee guida pratiche per integrare in modo efficace gli Incoterms® nei contratti, riducendo così al minimo i rischi operativi. Il percorso consentirà inoltre di approfondire le criticità più comuni, come l'uso improprio del termine EXW, e di mettere in pratica quanto appreso attraverso una metodologia interattiva basata su casi reali, simulazioni e test di autovalutazione.

Contenuti

- Gli Incoterms® 2020: definizione, logica e ambiti di applicazione
- Obbligazioni e responsabilità di venditore e compratore
- Analisi operativa dei singoli termini marittimi e multimodali
- Focus su EXW: rischi e alternative più sicure
- Lettura e utilizzo della ICC Wall Chart Incoterms® 2020
- Case studies e simulazioni pratiche
- Assessment test e sessione Q&A finale

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Dettagli del corso



28 Ottobre 2026



9:00 - 13:00
14:00 - 17:15



Dott. Domenico Del
Sorbo

Incontri individuali: dalle ore 15:15 alle ore 17:15

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

I Pagamenti Internazionali: Settlement, Risk Mitigation o Financing?

I pagamenti rappresentano una fase cruciale della compravendita internazionale: incidono sulla sicurezza dell'operazione, sulla liquidità aziendale e sulla gestione del rischio. Questo corso fornisce un quadro completo e operativo delle principali forme di pagamento internazionale, dalle più semplici a quelle più strutturate, con particolare attenzione agli strumenti documentari, alle garanzie e alle opzioni di finanziamento.

Destinatari

Il corso è rivolto a professionisti che operano quotidianamente nelle transazioni internazionali e che desiderano approfondire strumenti e soluzioni efficaci per gestire al meglio i pagamenti. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori della logistica e del trasporto internazionale, personale degli uffici bancari e operatori trade finance, oltre che per professionisti e consulenti del commercio estero.

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Obiettivi formativi

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza chiara delle principali Payment Conditions nei contratti internazionali di vendita e svilupperanno competenze operative nell'utilizzo degli strumenti di pagamento, sia tradizionali che documentari. Saranno in grado di valutare con consapevolezza i rischi e le tutele associate a ciascuna forma di regolamento, scegliendo in modo informato tra le diverse opzioni di settlement, risk mitigation o financing. Le conoscenze acquisite verranno consolidate attraverso l'analisi di casi reali, simulazioni ed esercitazioni pratiche, che consentiranno di mettere subito in pratica gli strumenti appresi.

Contenuti

- Payment Conditions nei contratti internazionali
- Strumenti tradizionali: assegno, cambiale, Open Account, anticipo e relative garanzie
- Incasso documentario: D/P, D/A, financing facilities
- Lettera di Credito: funzionamento, settlement options, conferma
- Payment Guarantee vs Standby Letter of Credit
- Casi pratici, esercitazioni e Q&A

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Dettagli del corso



11 Novembre 2026



**9:00 - 13:00
14:00 - 17:15**



**Dott. Domenico Del
Sorbo**

Incontri individuali: dalle ore 15:15 alle ore 17:15

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Le Lettere di Credito e la loro gestione operativa

La lettera di credito è uno degli strumenti più utilizzati per garantire sicurezza e regolarità nelle transazioni internazionali. Questo corso trasferisce competenze operative concrete per gestirla correttamente, comprendere le normative ICC applicabili e applicare le best practices nella produzione dei documenti conformi.

Destinatari

Il corso è rivolto a professionisti che operano nel commercio internazionale e gestiscono regolarmente transazioni finanziarie con l'estero. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori bancari e specialisti in trade finance, oltre che per consulenti aziendali e professionisti del commercio internazionale che desiderano approfondire le proprie competenze tecniche e operative.

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Obiettivi formativi

Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito una solida conoscenza della struttura, delle caratteristiche e dell'operatività della lettera di credito. Saranno in grado di applicare correttamente le norme UCP 600 ICC e la prassi bancaria internazionale uniforme ISBP 821 (ICC Publication No. 821E), integrandole nella gestione quotidiana delle operazioni di export e import. Le competenze apprese verranno consolidate attraverso l'analisi di casi pratici, esercitazioni e test di autovalutazione, che permetteranno di tradurre la teoria in pratica operativa.

Contenuti

- Strumenti di Risk Mitigation: gestione del rischio di credito nelle transazioni internazionali
- Strumenti assicurativi vs strumenti finanziari: differenze operative e ambiti di applicazione
- Lettera di credito: caratteristiche, struttura, soggetti, normativa e funzionamento operativo
- Settlement Options: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5



- Conferma della lettera di credito e conferma silente: rischio banca e rischio paese
- Esame dei documenti, discrepanze e rifiuto: artt. 14 e 16 UCP 600, ISBP 821
- Trasferibilità (art. 38), cessione del ricavato (art. 39) e soft clauses
- Analisi di casi pratici e simulazioni operative
- Esercitazioni e Assessment Test
- Q&A Session: chiarimenti e approfondimenti con il docente

Dettagli del corso



23 Novembre 2026



**9:00 - 13:00
14:00 - 17:15**



**Dott. Domenico Del
Sorbo**

Incontri individuali: dalle ore 15:15 alle ore 17:15

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Le garanzie bancarie internazionali e le Standby Letters of Credit

Le garanzie bancarie internazionali e le Standby Letters of Credit sono strumenti fondamentali per tutelare venditori e compratori nel commercio internazionale. Questo corso avanzato fornisce competenze operative per comprenderne caratteristiche, funzionamento e problematiche, e applicare le best practices nella strutturazione e gestione di garanzie bancarie internazionali.

Destinatari

Il corso è rivolto a professionisti che operano nel commercio internazionale e che si occupano della gestione di garanzie bancarie e delle relative transazioni con l'estero. È particolarmente indicato per addetti e responsabili degli uffici estero, export e sales manager, operatori bancari, professionisti del commercio internazionale, consulenti aziendali e specialisti in trade finance che desiderano approfondire la conoscenza degli strumenti di garanzia a supporto delle operazioni commerciali internazionali.

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Obiettivi formativi

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza chiara delle caratteristiche, delle funzioni e delle normative che regolano le garanzie bancarie internazionali. Saranno in grado di distinguere tra garanzie emesse a favore del venditore e quelle a favore del compratore, comprendendone finalità e ambiti di applicazione. Approfondiranno la gestione operativa delle Demand Guarantees e delle Standby Letter of Credit, imparando a riconoscerne le differenze e a utilizzarle in modo appropriato. Inoltre, attraverso esercitazioni pratiche e l'analisi di casi reali, svilupperanno la capacità di gestire correttamente le procedure di escussione di una Payment Guarantee o di una Standby LC, applicando le migliori pratiche operative.

Contenuti

- Garanzie bancarie internazionali: funzioni e regole (URDG 758, ISP98, UCP 600)
- Tipologie principali: Demand Guarantee, Standby LC, Payment/Advance/Performance/Tender/Retention/Warranty Guarantee
- Differenze operative: fidejussione vs garanzia autonoma, diretta vs contro-garanzia
- Redazione e strutturazione del testo di una garanzia
- Escussione della garanzia: documenti, termini, extend or pay
- Casi pratici, esercitazioni e Q&A

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Dettagli del corso



25 Novembre 2026



**9:00 - 13:00
14:00 - 17:15**



**Dott. Domenico Del
Sorbo**

Incontri individuali: dalle ore 15:15 alle ore 17:15

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Gestione del rischio di cambio e strumenti di copertura per l'export e l'import

La gestione del rischio di cambio rappresenta un fattore critico per le imprese che operano sui mercati internazionali. Le oscillazioni dei rapporti di cambio incidono direttamente sui margini, sulla competitività e sulla pianificazione finanziaria delle operazioni di import ed export. Questo corso fornisce una visione chiara e operativa dei meccanismi di formazione dei cambi e degli strumenti a disposizione delle imprese per la copertura del rischio valutario.

Destinatari

Il corso è rivolto a professionisti coinvolti nella gestione delle operazioni internazionali e dei flussi finanziari in valuta estera. È particolarmente indicato per:

- Addetti e responsabili ufficio estero e tesoreria
- Export manager e import manager
- CFO e responsabili amministrazione e finanza
- Consulenti aziendali e professionisti del commercio internazionale
- Operatori bancari e specialisti in trade finance

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Obiettivi formativi

L'obiettivo del corso è trasmettere ai partecipanti una conoscenza chiara e operativa:

- dei meccanismi di formazione dei rapporti di cambio sui mercati valutari;
- delle principali determinanti macroeconomiche e finanziarie che influenzano le valute;
- degli strumenti di gestione e copertura del rischio di cambio utilizzabili dalle imprese che commerciano con l'estero.

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di comprendere l'impatto delle variazioni valutarie sulle operazioni commerciali e finanziarie e di valutare consapevolmente l'utilizzo degli strumenti di copertura più appropriati.

Contenuti

- Meccanismi di formazione dei rapporti di cambio
- Impatto delle variazioni valutarie sulle operazioni internazionali
- Gestione del rischio di cambio per le imprese
- Conti valutari e finanziamenti in valuta estera
- Operazioni spot, forward e flexible forward
- Valutazione degli strumenti di copertura del rischio di cambio

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Dettagli del corso



9 Dicembre 2026



9:00 - 13:00
14:00 - 17:15



Dott. Riccardo
Zannelli

Incontri individuali: dalle ore 15:15 alle ore 17:15

Corso 1

Corso 2

Corso 3

Corso 4

Corso 5

Sede

Unione Industriale Pisana - via Volturno 41- 43 a Pisa

Prezzi

Corsi	Aziende associate UIP	Aziende NON associate UIP
Intero percorso formativo	€ 1.200 + IVA	€ 1.500 + IVA
1 giornata formativa	€ 400 + IVA	€ 500 + IVA
2 giornate formative	€ 700 + IVA	€ 900 + IVA
3 giornate formative	€ 900 + IVA	€ 1.150 + IVA

Oltre le 3 giornate si applica la quota dell'intero percorso.

A tutti i partecipanti verrà rilasciato:

- Attestato di partecipazione;
- Copia dei materiali didattici.

Scheda di iscrizione

Da inviare compilata tramite email ad uno sei seguenti indirizzi p.buzzi@isinformazione.it / segreteria@isinformazione.it

Azienda _____ P.IVA _____ CF _____

Indirizzo _____ Città _____

Tel _____ Email _____

Partecipante	Intero percorso formativo	Giornate formative (indicare date) 28/10 11/11 23/11 25/11 09/12
Nome e Cognome: _____ Indirizzo email: _____ Ruolo ricoperto in Azienda: _____		
Nome e Cognome: _____ Indirizzo email: _____ Ruolo ricoperto in Azienda: _____		
Nome e Cognome: _____ Indirizzo email: _____ Ruolo ricoperto in Azienda: _____		
Nome e Cognome: _____ Indirizzo email: _____ Ruolo ricoperto in Azienda: _____		

Inoltre dichiara di:

- ☐ Essere un'azienda associata
- ☐ Non essere un'azienda associata

Timbro e firma
