



FOCUS DI APPROFONDIMENTO DEDICATO AL SETTORE DELLA MEDIAZIONE MARITTIMA

Lo shipbroker è una figura professionale fondamentale nel settore marittimo, con un ruolo centrale nel noleggio, vendita, costruzione e utilizzo di navi. La sua attività richiede un elevato livello di conoscenza tecnica e una profonda comprensione sia della realtà contrattuale che operativa. Essendo in continua evoluzione l'aggiornamento delle funzioni della mediazione e degli aspetti contrattuali legati all'attività commerciale è un elemento fondamentale per la buona gestione del processo aziendale.

Destinatari:

Questo corso nella sua unicità è dedicato non solo ai dipendenti delle società di mediazione marittima, ma anche a coloro che lavorano nelle agenzie marittime di linea, trump, manning e yachting, a tutti coloro quindi che nel proprio lavoro dialogano o sono interessati a dialogare con armatori, trading company e uffici logistici marittimi.

Obiettivi:

- Contestualizzare l'attività del broker e l'importanza della sua figura in una visione di shipping globale
- Approfondire le prerogative e le criticità dell'attività del broker marittimo in Italia e in Europa
- Approfondire la stretta connessione tra realtà contrattuale e operativa: entrambe richiedono un alto livello di competenza e professionalità
- Approfondire alcuni aspetti contrattuali fondamentale per l'attività commerciale del broker

Durata:

10 ore modalità sincrona via **webinair** o in **presenza** presso la sede di Assagenti (*piazza Dante 6/6 - Genova*)

Calendario:

Martedì 17 settembre ore 13:00 – 15:00	La specificità della figura del broker marittimo e le differenze con gli altri paesi europei: panoramica sulle principali piazze marittime, l'unicità delle legge professionale italiana nel panorama Europeo, l'importanza della formazione e della valorizzazione della professione, creiamo un bollino blu?
Giovedì 19 settembre ore 13:00 – 15:00	La trattativa di noleggio e i suoi punti critici. La worldscale e il sistema di vetting.
Martedì 24 settembre ore 13:00 – 14:30	Comparazione tra realtà contrattuale e realtà operativa nell'attività del broker: la realtà contrattuale attuale, gli usi nell'operatività dry e come gestire i due scenari.
Giovedì 26 settembre ore 13:00 – 14:30	
Martedì 1 ottobre ore 13:00 – 14:30	Il broker come anello di contatto tra il mondo delle navi e il mondo del commercio e dell'industria: è così semplice oppure ci sono ostacoli e difficoltà da bypassare?
Giovedì 03 ottobre ore 13:00 – 14:30	Scenario ed highlights di una trattativa: momenti ordinari e momenti straordinari.