

Formazione
Scelta Vincente

Master CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Il destinatari del corso sono Avvocati, praticanti, giuristi d'impresa, manager, dipendenti di aziende.

Il master vuole offrire ai partecipanti un'esaustivo approfondimento sulle tecniche di negoziazione e redazione dei contratti internazionali necessari nella gestione delle operazioni commerciali e finanziarie con l'estero.

Dopo un'iniziale trattazione della struttura e delle principali clausole che caratterizzano i contratti in genere si analizzeranno, con un approccio pratico, alcuni contratti specifici.

Una giornata sarà dedicata anche all'inglese giuridico, quale lingua di utilizzo corrente nella contrattualistica internazionale.

DOVE

BRESCIA

Centro Paolo VI - Via G.Calini 30

QUANDO

5-12-19-25 Ottobre

orario 14.30-18.30

AVVOCATI
n. 8 CF

Contratti internazionali in genere

La struttura dei contratti internazionali

- lo scopo del contratto
- premesse e definizione degli obiettivi
- completezza e chiarezza del testo contrattuale
- stipulazione
- fase esecutiva del contratto
- garanzie generali e specifiche
- i limiti nell'autonomia delle parti
- scelta del diritto applicabile e del foro competente
- convenzioni internazionali e principi Unidroit
- metodi alternativi di risoluzione delle controversie

Le fasi della negoziazione nella contrattazione internazionale

- le responsabilità precontrattuali
- garanzie
- i documenti
- gli impegni precontrattuali
- confidentiality agreement
- lettere d'intenti
- contratti preliminari
- accordi normativi
- accordi quadro
- il drafting
- gli impegni della fase interinale

Contratti di vendita

La Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale

- il crescente numero degli Stati che hanno ratificato la Convenzione di Vienna
- quando si applica la Convenzione di Vienna ?
- clausola di scelta della legge applicabile e Convenzione di Vienna

Vendita internazionale e distribuzione

- tipologie particolari di beni e vendite non rientranti sotto la Convenzione di Vienna
- vendita internazionale vs appalto internazionale
- è consigliabile escludere l'applicazione della Convenzione di Vienna ?
- esclusione implicita della Convenzione di Vienna
- passaggio della proprietà e trasferimento del rischio
- disciplina sulla conformità del prodotto: ispezione e denuncia dei vizi
- convenzione di Vienna e tasso di interessi sulle somme non pagate

L'uso delle Condizioni Generali di Contratto

- la c.d. Battle of the Forms
 - la c.d. Last shot doctrine
 - la c.d. Knock-out doctrine
 - lo scontro tra condizioni generali contrapposte nella Convenzione di Vienna
 - i vantaggi delle parti che utilizza le Condizioni Generali
 - strategie e suggerimenti operativi nell'uso delle Condizioni Generali
- INCOTERMS e Convenzione di Vienna
- Vendita internazionale e gestione del contenzioso
- analisi e discussione di clausole errate diffuse nella prassi

Inglese giuridico

Key terminology in contract negotiation and formation

Breach of contract

- exclusion/limitation of liability clauses
- contractual remedies
- penalties, contract termination

Termination by default and termination at will Disputes

- litigation, arbitration, ADR and mediation

Legal correspondence for breach of contract and disputes Overview of the essential

terms in Supply, Distribution, Agency and Franchise agreements Learn by practising:

negotiation techniques, drafting and re-wording contractual clauses, role-play, case study.

Contratto di agenzia, distribuzione e franchising

Il contratto di agenzia

- la nozione di contratto di agenzia e le differenze con tipi contrattuali simili
- la disciplina comunitaria del contratto di agenzia
- il diritto di esclusiva
- l'agente: diritti e doveri, rappresentanza, provvigioni e rimborsi spese
- il preponente: mono-mandato e pluri-mandato
- il recesso dal contratto e l'indennità di fine rapporto
- gli affari conclusi dall'agente dopo la cessazione del rapporto
- gli accordi economici collettivi
- il patto di non concorrenza post-contrattuale
- clausole critiche del contratto di agenzia
- i contributi previdenziali

Il contratto di distribuzione

- il contratto di distribuzione (atipicità del contratto e differenze rispetto ad altri)
- le clausole sul diritto applicabile e sulla giurisdizione, arbitrati interni e internazionali
- la clausola di esclusiva e il divieto di concorrenza
- le clausole che fissano minimi di acquisto / vendita
- il recesso dal contratto e le penali
- concorrenza sleale e tutela cautelare
- la tutela della proprietà intellettuale e l'abuso di dipendenza economica
- analisi di modelli contrattuali
- la distribuzione selettiva e limiti posti dalla legge antitrust

Il contratto di franchising

- definizione di contratto di franchising e differenze rispetto ad altre tipologie
- gli obblighi precontrattuali delle parti
- gli obblighi dell'affiliante e dell'affiliato e le informazioni contrattuali
- diritto di ingresso e modalità di calcolo delle royalties
- l'esclusiva territoriale
- il know-how e gli altri servizi offerti dall'affiliante
- il contenzioso nella esecuzione del rapporto (fornitura di merce, modalità di pagamento, contestazioni)
- le fidejussioni e garanzie a prima richiesta per assicurare i pagamenti dovuti in base al contratto
- la risoluzione per inadempimento
- false informazioni e annullamento del contratto
- analisi di modelli contrattuali

DOCENTI

Avv. Elena Baroni

Avvocato Cassazionista del Foro di Bologna è specializzata in diritto privato internazionale, commerciale, contrattuale e comunitario. Dopo la laurea ha frequentato numerosi corsi post-lauream in materia di diritto internazionale e comunitario, sia in Italia, presso l'Università di Bologna, che all'estero, fra i quali un corso sul diritto privato internazionale, presso l'Accademia di diritto privato internazionale dell'Aja, un corso sul diritto tedesco presso l'Università di Ferrara, ed un corso d'Inglese giuridico presso l'Università di Edimburgo. E' stata nominata Coach dell'agenzia EASME (Executive Agency for Small and Medium size Enterprises) nel progetto SME Horizon 2020 della Commissione Europea. Dall'ottobre 2015 è stata nominata membro della Commissione Internazionale istituita presso l'Ordine degli Avvocati di Bologna.

Avv. Maura Alessandri

Avvocato del Foro di Bologna – E' stata Professore a Contratto di Contratti Internazionali presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna – E' Of Counsel di primari Studi di diritto commerciale e Consulente, per il settore della internazionalizzazione delle imprese, della Camera di Commercio di Forlì/Cesena.- E' stata Senior Associate dello Studio Bernini/Baker & McKenzie ove si è occupata prevalentemente della gestione di controversie internazionali, arbitrato e conciliazione – E' stata Assistente alle cattedre di Diritto Privato Comparato dell'Università di Bologna e Verona e ha svolto attività di ricerca, quale vincitrice di borse di studio, in Germania presso l'Istituto Max-Planck di Amburgo per il diritto straniero ed internazionale privato ed in Olanda presso l'Università di Tilburg – E' Referente italiano della Banca dati JURE dell'Unione Europea in materia di Reg. (CE) n. 44/2001, Convenzione di Bruxelles del 1968, Convenzione di Lugano del 1988/2007 in materia di competenza giurisdizionale, riconoscimento ed esecuzione delle sentenze.

Avv. Sofia Parastatidou

Avvocato – Docente in lingua inglese specializzata nei settori giuridico, finanziario, economico e commerciale.

Avv. Andrea Sganzerla

Avvocato Cassazionista del Foro di Milano – Docente in numerosi master di diritto d'impresa, contrattualistica nazionale ed internazionale – Italian Representative IICUAE – Italian Industry & Commerce Office in the UAE.

TARIFFE

Quota standard € 585,00 + IVA

Quota agevolata iscrizioni entro il 05/09/18 € 335,00 + iva

Quota agevolata iscrizioni entro il 24/09/18 € 359,00 + iva

Quota agevolata under 40 entro il 24/09/18 € 320,00 + iva

Quota agevolata iscrizioni multiple € 335,00 + iva per partecipante

La quota comprende:

- partecipazione al corso
- materiale
- coffee break
- attestato di partecipazione.

ISCRIZIONI

On line <https://www.sharecom.it/negozio/>

PDF + mail: scarica ed invia scheda di iscrizione cartacea a info@sharecom.it

Per informazioni e/o chiarimenti contattare il numero 049.8725439



 sharecom