

Formazione Scelta Vincente

MASTER CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Il master mira a fornire ogni partecipante degli elementi necessari per negoziare e redigere contratti internazionali per coadiuvare i propri assistiti in un percorso di internazionalizzazione completo.

Nel corso della prima lezione sarà fatto un focus specifico sulla redazione delle Condizioni Generali di Vendita e la c.d. "Battle of the Forms".

In seguito saranno esaminati dettagliatamente, presentandone le clausole fondamentali, i contratti più ricorrenti nella prassi commerciale internazionale e sui contratti in internet.

In una giornata infine, con un docente madrelingua, verranno analizzate le principali problematiche legate ai contratti in inglese.

Destinatari:

Avvocati, Responsabili commerciali di aziende che operano con l'estero, Import/Export Manager, Responsabili Ufficio Legale, Praticanti, Commercialisti

DOVE

BRESCIA

Centro Paolo VI - Via G. Calini, 30

QUANDO

3-9-17-24-31 Maggio 2019

orario 14.30-18.30

AVVOCATI
n. 10 CF

PROGRAMMA

Problematiche connesse alla stipula di contratti internazionali d'impresa

Fasi di negoziazione di un contratto internazionale

come prepararsi alla negoziazione

contratti conclusi mediante lo scambio di corrispondenza: l'uso di condizioni generali di

contratto e la battle of forms

documenti precontrattuali: lettere di intenti

relazione tra documenti precontrattuali e documento definitivo

Aspetti fondamentali nella redazione del contratto internazionale

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, principi Unidroit e Incoterms

metodi alternativi di risoluzione delle controversie

Come strutturare un contratto internazionale

le responsabilità precontrattuali

garanzie

i documenti

gli impegni precontrattuali

confidentiality agreement

contratti preliminari

accordi normativi

accordi quadro

il drafting

gli impegni della fase interinale

Case Study: analisi di una clausola contrattuale

Vendita internazionale e distribuzione

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

- 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 parte 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

Case Study: analisi e discussione di clausole errate diffuse nella prassi

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 concessione e di distribuzione

il contratto di distribuzione (atipicità del contratto e differenze rispetto ad altri strumenti)

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

Il contratto di franchising

- la legge 6 maggio 2004 n. 129
- 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 (Tribunale di Torino, 28 giugno 2016)
- false informazioni e annullamento del contratto

Case Study: analisi di un contratto

Internet e i contratti informatici

I contratti per la fornitura di servizi informatici

Come redigere un contratto informatico

La tutela del software

La normativa connessa a Internet

L'e-commerce

Inglese giuridico

Terminologia chiave nella negoziazione e formazione del contratto

Clausole principali

Violazione del contratto

- clausole di esclusione / limitazione delle responsabilità

- rimedi contrattuali

- sanzioni, risoluzione del contratto

Risoluzione per impostazione predefinita e risoluzione a controversie

- contenzioso, arbitrato, ADR e mediazione

Corrispondenza legale per inadempienza contrattuale e controversie

Panoramica dei termini essenziali negli accordi di fornitura, distribuzione, agenzia e franchising

Workshop: impara praticando: tecniche di negoziazione, redazione e riformulazione delle clausole contrattuali

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.

Avv. Alessandra Delli Ponti

Avvocato Of counsel dello Studio Legale Stefanelli & Stefanelli – Ha maturato esperienza pluriennale in materia di privacy e diritto delle nuove tecnologie

TARIFFE

- Quota agevolata: € 329,00 + iva iscrizioni entro il 03/04/19
- Quota agevolata: € 349,00 + iva iscrizioni entro il 22/04/19
- Quota agevolata under 40: € 319,00 + iva entro il 22/04/19
- Quota agevolata clienti Sharecom: € 309,00 + iva entro il 22/04/19
- Quota agevolata iscrizioni multiple € 329,00 + iva per partecipante

Quota standard € 618,00 + IVA

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

