



PENTA | **ACADEMY**
formazione | training

Tutti di Corso

CONTRACT

Workshop

**Esperto di contrattualistica nel
Commercio Internazionale**



Perché partecipare

Il commercio con l'estero richiede da parte dell'azienda un'attenta gestione della contrattualistica per poter **acquisire e conservare una posizione contrattuale forte** e **tutelarsi dal rischio di impugnazioni, inadempienze e clausole pericolose**.

Si tratta di un'attività complessa per la quale occorre:

- conoscere le norme e gli strumenti che regolano le **controversie internazionali**
- saper **gestire correttamente la fase precontrattuale**
- applicare le **migliori tecniche di redazione e conclusione** del contratto internazionale
- riconoscere ed evitare le **clausole più insidiose**
- approntare le più opportune **garanzie**
- conoscere i **principali contratti** del commercio internazionale (*compravendita, agenzia, concessione di vendita*)

Un errore o un fraintendimento nella fase di negoziazione, impostazione o conclusione di un contratto internazionale può comportare gravi danni economici per l'azienda!

Per questo, con i nostri esperti abbiamo progettato un corso di alta formazione che, in breve tempo, ti consentirà di acquisire il **know-how** e gli strumenti chiave per gestire adeguatamente la contrattualistica internazionale.

A chi si rivolge

- ✓ Responsabili commerciali di aziende che operano con l'estero
- ✓ Import/export manager
- ✓ Responsabili Ufficio Legale
- ✓ Responsabili Ufficio Contratti
- ✓ Consulenti per l'internazionalizzazione delle imprese
- ✓ Avvocati
- ✓ Commercialisti

Struttura del percorso

- ✓ Il corso è strutturato in due sole giornate, per **limitare gli spostamenti e l'assenza dall'ufficio**
- ✓ I workshop hanno un **taglio molto operativo**, con casi pratici, risposte a quesiti specifici, esercitazioni e focus sugli aspetti di maggiore interesse per i partecipanti
- ✓ Il corso è a **numero chiuso** per favorire il confronto con il docente e gli altri partecipanti e per una didattica più efficace
- ✓ A seguito dell'esercitazione in aula, verrà rilasciato ai partecipanti un **attestato finale** di "Esperto di contrattualistica nel commercio internazionale"
- ✓ Ai partecipanti verrà inviato in formato PDF tutto il **materiale** messo a disposizione dal docente

Programma

I Workshop (in aula, 6 ore)

I contratti internazionali

- ✓ Tecniche di redazione e differenze di approccio rispetto al contratto nazionale

La legge applicabile al contratto internazionale

- ✓ Legge nazionale
- ✓ Lex mercatoria
- ✓ Unidroit e diritto terzo rispetto alle parti
- ✓ Le informazioni sul cliente e sul paese, rischio commerciale e politico, sistema giudiziario e bancario

La negoziazione del contratto internazionale

- ✓ Superamento delle barriere culturali e linguistiche,
- ✓ La lingua del contratto
Il contratto di vendita come strumento di comunicazione e di marketing
- ✓ Quali sono le responsabilità delle parti durante le trattative
Come si perfeziona un contratto di vendita internazionale
- ✓ Le spese, i rischi e gli oneri della consegna della merce secondo gli Incoterms CCI 2010 e la normativa internazionale
- ✓ La conformità/qualità della merce quali regole?: Casi pratici e giurisprudenza internazionale applicabile in Italia ed all'estero
- ✓ Risoluzione del contratto e risarcimento danni
- ✓ Quali sono gli strumenti contrattuali operativi: conferma d'ordine, condizioni generali e contratto ad hoc caso per caso
- ✓ Le vendite "senza contratto" come sono regolate?
- ✓ Superamento preventivo dei punti critici della vendita attraverso il contratto: docente e partecipanti scrivono insieme le regole basilari da prevedere in una vendita internazionale

La risoluzione delle controversie

- ✓ Negoziazione e transazione
- ✓ Scelta tra arbitro o giudice.
- ✓ Scelta tra giudice italiano o straniero.
- ✓ Strategie per superare i tempi lunghi del processo civile italiano (o utilizzarli a proprio vantaggio)
- ✓ I criteri di competenza giurisdizionale applicabili in mancanza di accordo tra le parti: il regolamento UE 1215/2012

II Workshop (in aula, 6 ore)

Il contratto di distribuzione nel progetto di internazionalizzazione dell'impresa

- ✓ Pianificazione dell'ingresso in un nuovo mercato e contratto con gli intermediari
- ✓ La legge applicabile
- ✓ Controllo della normativa locale e dei possibili effetti sul rapporto commerciale con il distributore
- ✓ Le clausole fondamentali per il raggiungimento degli obiettivi commerciali: non concorrenza e limiti, minimo di affari e rinnovo, durata
- ✓ Elementi e struttura tipica del contratto di distribuzione internazionale/concessione di vendita e coordinamento con il marketing aziendale
- ✓ Esame di casi pratici e di casi di giurisprudenza internazionale in relazione alle clausole del contratto di distribuzione
- ✓ Conflitti economici tipici: l'indennità di fine rapporto in favore del distributore e la gestione dei prodotti in stock a fine contratto
- ✓ Come prevenire e gestire il rischio di contenzioso con il distributore nel caso di rapporti già in corso

Il docente arricchirà le giornate formative esponendo **casi pratici con documenti a corredo** relativi ai temi trattati, **rispondendo a quesiti specifici** posti dai partecipanti e coordinando il **confronto** tra i partecipanti per favorire lo **scambio reciproco di esperienze**

Esercitazione

- ➔ Esame di un contratto commerciale internazionale misto distribuzione/agenzia e negoziazione

Docente

Avv. Marcello Mantelli

Con esperienze maturate in Italia ed all'estero in qualità di responsabile di impresa manifatturiera operante sui mercati internazionali, Avvocato dal 1996, è mediatore abilitato dal 2010, iscritto nell'elenco dei mediatori della Camera Arbitrale del Piemonte, nella sezione ordinaria di mediazioni civili e commerciali e nella sezione specializzata di mediazioni internazionali.

Svolge prevalentemente attività di consulenza e assistenza nel campo dei contratti commerciali internazionali, del contenzioso stragiudiziale e giudiziale in materia di diritto commerciale e societario, di diritto dei contratti e del commercio internazionale, a favore di società italiane ed estere, primari istituti bancari, compagnie assicurative ed enti camerali sia italiani che stranieri.

Risultati dell'apprendimento

Al termine del corso, come esperto, lei sarà in grado di:

- ✓ Comprendere e negoziare le clausole fondamentali del contratto di vendita internazionale, del contratto di agenzia e del contratto di distribuzione internazionale e di individuare e di imparare le tecniche per evitare o gestire i principali conflitti economici con i propri partners anche se non vi sono con essi contratti formali
- ✓ Risolvere, attraverso una negoziazione e l'applicazione delle regole internazionali, una tipica lite con un cliente all'estero sorta a seguito di una contestazione per problemi di qualità della merce
- ✓ Analizzare i propri schemi di lavoro contrattuali aziendali e le clausole fondamentali dei contratti in uso in azienda e proporre miglioramenti/adeguamenti aziendali per una migliore gestione dei rapporti con i clienti/fornitori esteri
- ✓ I partecipanti avranno inoltre la facoltà di iscriversi gratuitamente alla newsletter pubblicata periodicamente dal docente in materia di news sui contratti commerciali internazionali

Sede

Durata

Prezzo

Penta Formazione - Vicenza

Via Ponte Storto, 16- 36051 Creazzo (VI)

Penta Formazione - Verona

Via Bassa, 14 - c/o Villa Venier

37066 Sommacampagna (Verona)

2 giornate

€ 850 + IVA

Location



La tua competenza specialistica



La nostra esperienza,
le certificazioni che possediamo
e i docenti qualificati
sono a tua disposizione
per dare valore aggiunto
alla tua crescita



Via Ponte Storto, 16 - 36051 Creazzo Vicenza
Tel 0444 520660 - Fax 045 2109239

Via Bassa, 14 - 37066 Sommacampagna, Verona
Tel 045 8969006 - Fax 045 2109239

Responsabile del progetto: Gianni Girelli
email: gianni.girelli@pentaformazione.it Cellulare 328.15.58.327