



**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](mailto:gianni.girelli@pentaformazione.it) Cellulare 328.15.58.327