

57

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

Durata

7 ore

Webinar

13 e 20 giugno

1 e 7 dicembre

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

I CONTRATTI DI INTERMEDIAZIONE E DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE. IL COORDINAMENTO DELLA RETE VENDITA TRADIZIONALE CON LE VENDITE ONLINE

Obiettivi

Acquisire la formazione fondamentale per negoziare, definire e gestire i contratti internazionali con distributori, agenti e procacciatori. Comprendere, saper redigere e saper utilizzare le più importanti clausole contrattuali. Creare la propria check-list contrattuale.

Destinatari

Chiunque gestisca la rete vendita e conseguentemente negozi, concluda contratti con distributori, agenti e procacciatori esteri (es. ufficio vendite, commerciali esteri, etc.). I concetti saranno spiegati traducendo i termini giuridici in un linguaggio comprensibile agli operatori aziendali e ricorrendo a numerosi esempi concreti. Non è necessaria alcuna preparazione giuridica.

Contenuti

La formazione si divide in due parti:

- Prima parte

Premessa una panoramica sulle normative di alcune aree geografiche omogenee, i partecipanti verranno dotati di una “guida pratica” il cui utilizzo verrà spiegato dai docenti e che permetterà agli operatori aziendali di: distinguere tra le varie figure di intermediari; conoscere ed individuare i punti di maggiore criticità nei rapporti con distributori, agenti e procacciatori esteri: indennità di fine rapporto, preavviso contrattuale, riqualificazione in lavoratore subordinato; conoscere ed individuare i punti di maggiore criticità dei contratti con distributori, agenti e procacciatori esteri: scelta della legge applicabile, foro competente, minimi di vendita, clienti direzionali e vendite dirette; coordinare la rete vendita tradizionale con le vendite on-line.

- Seconda parte

Nella seconda parte i docenti sottoporranno ai partecipanti alcuni contratti, simulando una proposta contrattuale ricevuta dall'intermediario. I partecipanti, attraverso l'utilizzo della “guida pratica”, dovranno verificare se il contratto proposto dalla controparte contiene le clausole che sono importanti e fondamentali oppure, al contrario, contiene clausole rischiose e da evitare.

Docente

STUDIO LEGALE INTERNAZIONALE CECCARELLI & SILVESTRI - Lo Studio Legale internazionale Ceccarelli & Silvestri si occupa prevalentemente di contrattualistica internazionale, acquisizioni, costituzioni e start-up di società estere, joint venture, arbitrati internazionali e gestione della mobilità internazionale dei lavoratori. I professionisti dello studio svolgono attività di formazione per conto di aziende, Associazioni Confindustriali, Istituto Commercio Estero (ICE), Camera di Commercio Internazionale (ICC) ed altre istituzioni.