

## NEGOZIARE E REDIGERE CONTRATTI INTERNAZIONALI DI AGENZIA E DISTRIBUZIONE

Scadenza iscrizioni: 11 maggio 2018

**DATA:** 23 maggio 2018

**ORARIO:** 13,45/17,45

**SEDE:** Confindustria Academy, via Parini 31 - Lecco

### DESTINATARI

Imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager.

### OBIETTIVI

Un problema ricorrente che riguarda quasi tutti gli esportatori è quello della messa a punto dei contratti con agenti, intermediari e distributori (importatori esclusivi) stranieri. In particolare, il ricorso ad agenti di commercio o distributori (cessionari di vendita), soggetti che non comportano l'assunzione di oneri diretti per l'esportatore - e che possono al tempo stesso venire indirizzati secondo le strategie di marketing dell'impresa - costituisce, nella stragrande maggioranza dei casi, la soluzione ottimale per inserirsi su nuovi mercati.

Tuttavia, la negoziazione e redazione di questi contratti presenta una serie di "insidie", sovente trascurate dall'esportatore, che possono essere evitate attraverso un'attenta preparazione del contratto da sottoporre alla controparte. Si tratta infatti di scegliere la legge applicabile, di stabilire il foro competente per eventuali controversie e di predisporre una disciplina contrattuale che risponda adeguatamente alle esigenze del caso di specie. I relatori esamineranno con i partecipanti le clausole di questi due contratti, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

### CONTENUTI

Le differenze fra agenti, procuratori, distributori (rivenditori)

La disciplina del contratto di agenzia e figure contigue. La nozione di *agency* nei paesi di *common law*. Procuratori d'affari e *Non-Circumvention & Non-Disclosure agreements*

Analisi dettagliata delle principali clausole del modello di contratto internazionale di intermediazione occasionale, elaborato dall'International Distribution Institute (IDI)

La disciplina della direttiva europea del 1986. Sua attuazione in Italia e negli altri paesi europei

La disciplina del contratto di distribuzione: aspetti relativi alla vendita dei prodotti al concessionario, applicazione delle condizioni generali di vendita

La scelta della legge applicabile e del foro competente. La scelta della legge italiana. Il nuovo Accordo economico collettivo per l'industria

Durata e scioglimento del contratto. Termini di preavviso. Recesso in tronco

L'indennità di scioglimento del contratto. L'indennità nelle leggi straniere. L'indennità di clientela ai concessionari nelle leggi straniere

Analisi delle principali clausole dei modelli di contratto internazionale di agenzia e distribuzione

### DOCENZA

Fabio Bortolotti, Studio Bortolotti

### QUOTA D'ISCRIZIONE

Euro 210,00 + IVA a partecipante per le aziende associate

Aziende non iscritte al sistema Confindustria: maggiorazione del 50%

### AGEVOLAZIONI

Iscrivendo ad un seminario più partecipanti le aziende avranno diritto ai seguenti sconti:

- sconto del 10% per il secondo iscritto
- sconto del 20% dal terzo iscritto.

Nota bene: Per le aziende aderenti al Fondo Paritetico Interprofessionale Fondimpresa, si ricorda che il corso può essere finanziato con il conto formazione aziendale, ove ne sussistano i presupposti.

### DATI PER IL PAGAMENTO

Union Service Srl

BANCA POPOLARE DI SONDRIO - Sede di Lecco

IT40B0569622900000004950X43. Union Service Srl emetterà regolare fattura.

**Per informazioni e iscrizioni: Ufficio Formazione tel. 0341.477111**

[formazione@confindustrialecco Sondrio.it](mailto:formazione@confindustrialecco Sondrio.it), fax 0341.285243

Spett.le  
**UNION SERVICE SRL**

### SCHEDA DI ISCRIZIONE

Da inoltrare a mezzo e.mail [formazione@confindustrialeccoesondrio.it](mailto:formazione@confindustrialeccoesondrio.it), fax allo 0341/285243  
entro il 11 maggio 2018

Corso di formazione  
**NEGOZIARE E REDIGERE CONTRATTI INTERNAZIONALI DI AGENZIA E DISTRIBUZIONE**  
**23 maggio 2018**

Azienda				
Referente				
Indirizzo				
Cap		Città		
Telefono		Fax		E_mail:
C. Fisc.		P. IVA		
Associata	A Confindustria Lecco e Sondrio <input type="checkbox"/>			
	A (indicare) -----			

Nome e cognome partecipanti	Qualifica
1.	
2.	
3.	

Firma e Timbro dell'Azienda

L'iscrizione sarà ritenuta valida se, entro 3 giorni dalla data di avvio corso, l'azienda anticiperà via fax (0341/285243) copia del bonifico o dell'assegno con l'importo stabilito (l'assegno dovrà essere consegnato alla segreteria formazione il primo giorno di corso).

**Dati per il pagamento:** Union Service Srl - BANCA POPOLARE DI SONDRIO - Sede di Lecco  
IT40B0569622900000004950X43  
Union Service Srl emetterà regolare fattura.

#### NOTE ORGANIZZATIVE

##### Disdetta delle iscrizioni

Nel caso di rinuncia alla partecipazione ad un corso per il quale sia stata effettuata regolare iscrizione:

- \* se la rinuncia viene comunicata nei cinque giorni precedenti l'inizio corso Union Service è autorizzata a fatturare il 20% (+IVA) dell'intera quota prevista dall'iscrizione;
- \* in caso di mancata presentazione del partecipante iscritto all'avvio del corso Union Service è autorizzata ad emettere fattura per l'intero importo, con il diritto del partecipante di ricevere il materiale didattico previsto.

Fermo restando il significato impegnativo dell'iscrizione Union Service concede alle aziende la facoltà di sostituire l'iscritto con altro dipendente.

##### Agevolazioni

Iscrivendo ad un seminario più partecipanti le aziende avranno diritto ai seguenti sconti:

- ✓ sconto del 10% per il secondo iscritto
- ✓ sconto del 20% dal terzo iscritto

##### Annullamento o variazioni dell'attività programmata

Union Service si riserva la facoltà di:

- annullare l'attuazione di corsi che non raggiungono il numero sufficiente di partecipanti;
- rimandare ad altra data il corso in seguito all'improvvisa indisponibilità del docente;
- programmare nuove edizioni del corso qualora si registri un considerevole numero di iscrizioni.

In ogni caso la responsabilità di Union Service è limitata al rimborso delle somme già pagate e alla tempestiva comunicazione alle aziende della cancellazione o variazione.