LA GESTIONE DEI RAPPORTI CON AGENTI, DISTRIBUTORI E ALTRI INTERMEDIARI // 21/03/2025

Scadenza iscrizioni: 14 marzo 2025

DATA: 21 marzo 2025 **ORARIO**: 09:00/13:00

Il corso è erogato con Piattaforma Google Meet. L'accesso è effettuato da qualsiasi computer dotato di videocamera e microfono tramite link inviato via mail. I partecipanti potranno accedere utilizzando i più moderni browser in commercio (raccomandiamo Google Chrome, Firefox o Microsoft Edge nelle versioni più aggiornate) o attraverso le app iOS/Android (in questo caso è necessario un account Google).

DESTINATARI
Imprenditori, Manager, Direttori Marketing/Vendite, Export Manager.

OBIETTIVI
Analizzare le tipologie di contratto e le adeguate strategie per gestire al meglio i rapporti con la controparte, analizzando il rapporto dalla conclusione alla cessazione, ed evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

CONTENUTI
- Differenze tra agenti, procacciatori e distributori (rivenditori)
- La disciplina del contratto di agenzia e le figure contigue
- La disciplina della direttiva europea n. 653 del 1986 sugli agenti di commercio
- La disciplina del contratto di distribuzione relativamente agli aspetti della vendita dei prodotti al concessionario e all'applicazione delle condizioni generali di vendita
- Le principali clausole dei modelli di contratto internazionale di agenzia e distribuzione
- La scelta della legge applicabile e del foro competente, e gli Accordi Economici Collettivi
- Durata e scioglimento del contratto, termini di preavviso e recesso in tronco
- La fase della cessazione del rapporto, l'indennità di scioglimento del contratto, l'indennità delle leggi straniere e l'indennità di clientela ai concessionari

DOCENZA
Silvia Bortolotti e Maria Elena Giorcelli, professioniste del settore

QUOTA D'ISCRIZIONE
€ 270,00 + IVA a partecipante per le aziende associate.
Alle aziende non iscritte al sistema Confindustria sarà applicata una 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

CLICCA PER ISCRIVERTI AL CORSO