

CONTRATTO DI AGENZIA E GLI AGENTI COMMERCIALI

Normativa, giurisprudenza, AEC e adempimenti

SEDI E DATE

Web

Il calendario completo di date e orari è disponibile in calce alla brochure.

PRESENTAZIONE

Molte società hanno esternalizzato la funzione di vendita, affidandosi a reti di agenti.

Il **contratto di agenzia** ha una disciplina complessa, poiché concorrono ben **quattro differenti fonti**: la direttiva comunitaria, la legge nazionale, talvolta gli accordi economici collettivi e infine lo specifico contratto stipulato dal singolo agente.

Durante il Seminario si studierà la **normativa che disciplina gli agenti**, partendo dalla direttiva comunitaria per arrivare alla giurisprudenza. Verranno analizzati testi di contratti di agenzia, per riflettere sulle migliori clausole da inserire nei contratti. Fra le aree di contenzioso maggiore si segnalano le controversie sulle provvigioni, sull'indennità di fine rapporto e sul patto di concorrenza post-contrattuale.

A completamento del Corso, ci si occuperà dei contratti di distribuzione, nei quali problemi sono posti fra l'altro dalla clausola di esclusiva e dal rischio di abuso di dipendenza economica; infine verranno discussi casi concreti e si analizzeranno testi di contratti.

PROGRAMMA

Contratto di agenzia

- Nozione di agenzia
- Esclusiva reciproca
- Riscossioni fatte dall'agente
- Obblighi dell'agente
- Provvigioni dell'agente
- Rapporto di agenzia e il rito del lavoro

Indennità di fine-rapporto

- Durata del contratto e il recesso
- Scioglimento del rapporto di agenzia
- Indennità di fine-rapporto
- Calcolo dell'indennità di fine-rapporto
- Patto di non-concorrenza post-contrattuale

Accordi economici collettivi

- Zone e l'esclusiva, le variazioni
- Rimborso delle spese
- Diverse tipologie d'indennità e l'indennità meritocratica
- Disciplina di malattia e infortunio
- Trattamento previdenziale e l'ENASARCO
- Contenzioso con l'ENASARCO per i contributi di agenti e procacciatori di affari

Concessione di vendita

- Clausole di esclusiva
- Clausole sui minimi di fatturato
- Atti di concorrenza sleale (art. 2598 c.c.)
- Contenzioso sui contratti di distribuzione
- Abuso di dipendenza economica

Esercitazione pratica: analisi di testi di **contratti di agenzia** e di **distribuzione**

CORPO DOCENTE

Valerio Sangiovanni

Avvocato in Milano e Rechtsanwalt in Francoforte sul Meno

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (il *materiale didattico* viene fornito esclusivamente in formato PDF)
- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 160,00 + IVA

ISCRIVITI ONLINE ►

I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA

	NO PRIVILEGE	CLIENTI PRIVILEGE		
		BLU 	GOLD 	PLATINUM 
Iscrizioni entro il 20° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 120,00 + IVA	€ 114,00 + IVA	€ 108,00 + IVA	€ 102,00 + IVA
Iscrizioni fra il 10° e il 19° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 136,00 + IVA	€ 129,20 + IVA	€ 122,40 + IVA	€ 115,60 + IVA
Iscrizioni oltre il 10° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 160,00 + IVA Nessuno sconto applicabile			

Per garantire il corretto inserimento dei nominativi, le iscrizioni per la sede Web devono pervenire entro le ore 12.00 del giorno antecedente l'evento.

[Scarica il calendario completo dell'evento >](#)