

CONTRATTO DI AGENZIA E GLI AGENTI COMMERCIALI

SEDI E DATE

Web

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

PRESENTAZIONE

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. Nel corso del Seminario si studierà la normativa che disciplina gli agenti, partendo dalla direttiva comunitaria per arrivare alla giurisprudenza. Verranno analizzati anche dei testi di contratti di agenzia, per riflettere sulle clausole più sensate da inserire e su come formularle. Fra le aree con maggiore contenzioso si segnalano le controversie sulle provvigioni, sull'indennità di fine rapporto e sul patto di non-concorrenza post-contrattuale.

A completamento del Seminario, ci si occuperà dei contratti di distribuzione, nei quali si pongono problemi soprattutto con riferimento alla clausola di esclusiva. Sono contratti in cui una delle parti, talvolta, è straniera. Il seminario ha taglio pratico: verranno discussi casi concreti (anche quelli portati dai partecipanti) e si analizzeranno testi di contratti. L'evento è di immediata utilità pratica per l'attività professionale.

PROGRAMMA

Disciplina del contratto di agenzia

- Nozione di agenzia
- Distinzione rispetto al procacciatore d'affari
- Requisiti di forma del contratto
- Contratti accessori a quelli di agenzia (esempio: district manager)
- Esclusiva reciproca
- Doveri dell'agente
- Provvigioni dirette e indirette dell'agente
- Rimborso delle spese
- Questioni processuali nel rapporto di agenzia e il rito del lavoro

Indennità di fine-rapporto

- Durata del contratto e il recesso
- Scioglimento del rapporto di agenzia
- Risoluzione per fatto imputabile alla controparte
- Indennità per la cessazione del rapporto
- Calcolo dell'indennità di fine-rapporto
- Patto di non-concorrenza post-contrattuale e le azioni inibitorie della concorrenza

Accordi economici collettivi (AEC)

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

Concessione di vendita

- Contratto di distribuzione e clausole di esclusiva
- Clausole sui minimi di fatturato
- Atti di concorrenza sleale (art. 2598 c.c.)
- Contenzioso sui contratti di distribuzione
- Profili internazional-privatistici

*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* (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.

PREZZO DI LISTINO

160,00 € + IVA

ISCRIVITI ONLINE ▶

QUOTE ADVANCE BOOKING per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE

€ 128,00 + IVA



CLIENTI PRIVILEGE

€ 115,20 + IVA

Al fine di consentire la corretta attivazione del corso le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente l'evento

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