CONTRATTI DI AGENZIA E DISTRIBUZIONE

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 partirà dalla normativa che disciplina gli agenti per arrivare alla giurisprudenza che ha risolto casi concreti. Verranno analizzati 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.

Durante il Corso si tracceranno le linee di confine con figure simili, come quella del procacciatore d'affari e del mediatore. Verranno esaminati anche il rilievo degli accordi economici collettivi e il ruolo dell'Enasarco. A completamento del Seminario di due mezze giornate, ci si occuperà dei contratti di distribuzione, nei quali si pongono problemi soprattutto con riferimento ai minimi di acquisto e alla clausola di esclusiva. Sono contratti in cui una delle parti, talvolta, è straniera, e si affronteranno allora le questioni relative alla legge applicabile e al foro competente. Il Corso ha taglio pratico. Verranno discussi casi concreti (anche quelli portati dai partecipanti). L'evento è basato sul confronto e sullo scambio coi partecipanti ed è di immediata utilità pratica per l'attività professionale.

PROGRAMMA

I Incontro
CONTRATTO DI AGENZIA

Fonti del contratto di agenzia

- La direttiva comunitaria
- Il codice civile
- Gli accordi economici collettivi
- I singoli contratti di agenzia

Nozione di agenzia e differenze rispetto ad altri tipi contrattuali

- La nozione di contratto di agenzia
- La distinzione rispetto al procacciatore d'affari
- La differenza con il mediatore
- Il contratto di area manager/district manager
- Agenti monomandatari e plurimandatari

Requisiti di forma e contenuto del contratto

- La forma del contratto di agenzia
- I contratti su moduli e formulari
- L'approvazione specifica delle clausole vessatorie
- Gli allegati al contratto
- Le modifiche a contratto e allegati

Diritti e doveri di preponente e agente

- L'esclusiva reciproca
- Le riscossioni dell'agente
- I doveri informativi dell'agente
- I business plan e i minimi di fatturato
- Clausole risolutive espresse

Provvigioni e rimborsi spese dell'agente

- Le provvigioni dell'agente
- I rimborsi spese dell'agente
- Il momento di maturazione delle provvigioni
- Gli storni provvigionali

Durata del rapporto e recesso

- La durata del contratto di agenzia
- Il termine di preavviso
- La derogabilità dei termini di preavviso
- L'indennità sostitutiva del preavviso
- Il periodo di prova

Profili processuali del rapporto di agenzia

- Il rito del lavoro
- La competenza territoriale del giudice
- Il rischio di qualificazione dell'agente come lavoratore dipendente

Esercitazioni pratiche

- Analisi di clausole di contratti di agenzia
- Esame di testi di contratti di agenzia

Il Incontro
INDENNITA' DI FINE-RAPPORTO E IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

Indennità di fine-rapporto

- Lo scioglimento del rapporto di agenzia
- La risoluzione per fatto imputabile alla controparte
- L'indennità per la cessazione del rapporto
- Il calcolo dell'indennità di fine-rapporto
- La prevalenza del diritto comunitario sugli accordi economici collettivi

Patto di non-concorrenza post-contrattuale

- Forma e durata del patto
- Previsione di un corrispettivo
- Le violazioni del patto di non-concorrenza
- Il risarcimento del danno e le clausole penali
- Le azioni inibitorie della concorrenza

Accordi economici collettivi (AEC)

- I prodotti, le zone e la clientela: le variazioni unilaterali
- Le diverse tipologie d'indennità: FIRR, indennità suppletiva e indennità meritocratica
- La disciplina di malattia e infortunio

Rapporti con l'Enasarco

- I contributi previdenziali
- Il trattamento previdenziale
- Il contenzioso con l'ENASARCO
- La distinzione tra procacciatori d'affari e agenti

Concessione di vendita

- Il contratto di distribuzione
- Le clausole di esclusiva
- Le clausole sui minimi di fatturato
- Gli atti di concorrenza sleale (art. 2598 c.c.)
- Il contenzioso sui contratti di distribuzione

Contratti di distribuzione internazionale

- La legge applicabile
- Il foro competente
- La clausola compromissoria
- I profili internazional-privatistici

Esercitazioni pratiche

- Analisi di testi di contratti di distribuzione

CORPO DOCENTE

Valerio Sangiovanni
Avvocato in Milano e Rechtsanwalt in Francoforte sul Meno

MATERIALE DIDATTICO

Attraverso l'utilizzo delle credenziali personali, il partecipante può accedere all'area clienti sul sito di Euroconference per visionare preventivamente e stampare le slides.
Il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF.
Tre giorni prima di ogni incontro formativo il partecipante riceve un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link all'area clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PREZZO DI LISTINO

350,00 € + IVA

ISCRIVITI ONLINE

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

NO PRIVILEGE
€ 280,00 + IVA

CLIENTI PRIVILEGE
€ 252,00 + 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 >