REDAZIONE DEI CONTRATTI COMMERCIALI NAZIONALI

SEDI E DATE

Web

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

PRESENTAZIONE

Le imprese concludono quotidianamente contratti, qualche volta anche in modo informale mediante scambio di ordini e conferme. Per scrivere bene i contratti, è necessario conoscere la normativa che disciplina i vari tipi e la giurisprudenza.
Durante il Percorso Formativo si esamineranno i tipi contrattuali più diffusi nella prassi delle imprese e si studieranno diversi testi di contratti. Il Master è pratico ed utile sia per gli avvocati che per coloro che lavorano all'interno delle imprese ad esempio negli uffici acquisti o negli uffici legali.

PROGRAMMA

I incontro
Redazione dei contratti, compravendita e somministrazione
Forma e contenuto dei contratti

- La forma scritta del contratto
- Le condizioni generali di contratto e le clausole vessatorie
- L'oggetto del contratto
- Il pagamento del prezzo
- L'eccessiva onerosità sopravvenuta
- La clausola penale
- La clausola risolutiva espressa

Contratto di compravendita

- Le obbligazioni delle parti nei contratti di compravendita
- I vizi della cosa e i rimedi a tutela dell'acquirente
- Il pagamento anticipato e posticipato
- Il pagamento a rate
- I ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali

Contratto di somministrazione

- Il contratto di somministrazione
- I contratti a esecuzione continuata, periodica o differita
- Le somministrazioni di energia elettrica, gas e servizi internet
- Esercitazione: esame di clausole e testi contrattuali

II incontro
Reti di vendita: agenti, concessionari e mediatori
Contratto di agenzia

- La distinzione rispetto al procacciatore d'affari
- Il ruolo del capoarea
- Agenti monomandatari e plurimandatari
- Lo scioglimento del rapporto di agenzia
- L'indennità per la cessazione del rapporto

Contratto di distribuzione

- Il contratto di distribuzione
- Le clausole di esclusiva
- Le clausole sui minimi di fatturato
- Cenni ai profili internazionali: la legge applicabile e il foro competente
- La clausola compromissoria

Contratto di mediazione

- La figura del mediatore
- Il diritto alla provvigione
- Proposte di acquisto, contratti preliminari e contratti definitivi
- I contratti condizionati
- La responsabilità del mediatore

Contratto di affiliazione commerciale

- La legge sul franchising
- Gli obblighi dell'affiliante e dell'affiliato
- I casi di nullità del contratto di affiliazione
- Annullamento e risoluzione del contratto di franchising
- Penali e tutela d'urgenza nei rapporti di affiliazione commerciale
- Esercitazione: esame di clausole e testi contrattuali

III incontro
Applati, consulenze, locazioni e noleggi
Appalto di opere e servizi

- Appalto e subappalto
- Le variazioni all'opera
- Consegna dell'opera e verifica
- Corrispettivo a corpo oppure a misura
- Difformità e vizi dell'opera
- I dipendenti dell'appaltatore
- Gli appalti di servizi
- L'outsourcing e la responsabilità del committente

Contratto di consulenza e la prestazione d'opera

- Il contratto di prestazione d'opera
- Opera materiale e intellettuale
- Il diritto al compenso dei professionisti
- La responsabilità dei professionisti
- L'eccezione di compensazione

Contratto di locazione

- Le varie tipologie di locazione
- La legge 392 del 1978 e le locazioni commerciali
- Il deposito cauzionale e le fideiussioni
- La durata minima del contratto
- Il diniego di primo rinnovo
- I canoni a scaletta e legati al fatturato
- L'indennità per la perdita dell'avviamento
- La sublocazione
- Il diritto di prelazione e il riscatto

Contratto di noleggio

- La locazione di beni mobili
- La rivendicazione del bene
- La responsabilità per il perimento del bene
- Esercitazione: esame di clausole e testi contrattuali

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

525,00 € + IVA

ISCRIVITI ONLINE

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

NO PRIVILEGE
€ 420,00 + IVA

CLIENTI PRIVILEGE
€ 378,00 + 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 >