



CORSO

I CONTRATTI INTERNAZIONALI

RELATORE Enrico Pennacino | 8 ORE

L'obiettivo è quello di fornire quegli elementi, che appaiono, necessari ed indispensabili al fine di redigere e negoziare i contratti internazionali ed di offrire ai propri clienti l'assistenza utile in un percorso di internazionalizzazione dell'impresa complesso e completo ricorrendo all' ausilio di tecniche, che sono mutate dalla prassi e dalla legislazione straniera. Il corso si propone di illustrare gli aspetti essenziali e principali, che il professionista deve tenere in considerazione nella negoziazione prima e nella redazione del contratto in un momento successivo. Bisogna avere conoscenza e consapevolezza del mercato nel quale il contratto troverà esecuzione ed applicazione. Tali elementi sono appunto la struttura, gli studi di fattibilità, il business plan, la check list delle normative locali, che potrebbero influenzare la struttura e la profittabilità del progetto di internazionalizzazione dell'azienda su un certo mercato.

PROGRAMMA:

- ✓ Il contratto scritto come principale strumento di tutela nel business internazionale
- ✓ La trattativa commerciale: letter of intent e memorandum of understanding
- ✓ Contratti per proteggere la confidenzialità (non disclosure agreements)
- ✓ Evitare o regolamentare il contratto diretto tra fornitori, subfornitori e clienti (non circumvention agreements)
- ✓ Il contratto di compravendita internazionale: la convenzione di Vienna del 1980 e gli standard contrattuali più diffusi
- ✓ Il contratto di agenzia e il contratto di distribuzione internazionale
- ✓ Contratti di collaborazione commerciale, partnership e di joint venture
- ✓ Procacciatori, intermediari, consulenti e facilitatori di business: evitare le sorprese.
- ✓ La tutela della proprietà intellettuale e gli accordi di licenza
- ✓ Le clausole di hardship e di forza maggiore nei principali standard internazionali.

COSTO € 300+IVA cad

DATE: 21+28/10 ore 9-13