WEBINAR – SAPER COMPRENDERE E NEGOZIARE CONTRATTI DI COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE: FOCUS PER EXPORT MANAGER E FIGURE COMMERCIALI

7, 13 e 15 aprile

7, 13 e 15 aprile

La negoziazione di un contratto internazionale rappresenta una delle maggiori difficoltà - e quindi criticità - che si presentano nel business per ogni Società, in particolare per le PMI.

Negoziare un contratto internazionale richiede abilità negoziali per conseguire gli obiettivi prefissati, ma richiede anche una corretta **comprensione di terminologie e contenuti contrattuali,** onde poter effettuare **una preventiva analisi dei rischi** di varia natura che tipicamente si presentano e di preoccuparsi quindi che contrattualmente vengano adeguatamente gestiti.

Si deve infatti tener presente che **i profitti originano sempre da contratti ben redatti e abilmente negoziati**, mentre le perdite originano quasi sempre da contratti mal redatti e/o mal negoziati: tali errori, oltre a comportare perdite per l'azienda, nonché rischio di controversie, vanificano inoltre tutta l'azione commerciale svolta a monte.

Come già fatto con il corso in materia di pagamenti internazionali, Ceipiemonte propone un **secondo focus rivolto a responsabili commerciali e dedicato al tema dei contratti internazionali** con l'obiettivo di trasmettere, con esempi concreti, le conoscenze che ogni figura che negozia contratti commerciali dovrebbe possedere al fine di:

- gestire correttamente le **trattative commerciali precontrattuali**
- poter **comprendere terminologie e contenuti** in essi ricorrenti, con particolare riferimento ai contratti di compravendita internazionale
- saper **gestire correttamente le criticità** che si presentano in un contratto di compravendita internazionale, al fine di consentire una loro efficace negoziazione

Programma

- Le "Tipologie di Rischi" che si configurano nel business, in particolare internazionale
- **Perché è di fondamentale importanza regolare i rapporti di business con i contratti**
- Contratti di Compravendita Internazionale - Come si presentano tipicamente
    - Struttura tipo
    - Clausole ricorrenti e aspetti che disciplinano
- Trattative Precontrattuali – Errori da non commettere

    - Aspetti chiave da conoscere in tema di Formazione del Contratto
    - Aspetti chiave da conoscere in tema di Negoziazione progressiva e relativi strumenti
    - Aspetti chiave da conoscere in tema di Responsabilità Precontrattuale
- Contratti di Compravendita Internazionale - Punti chiave e come negoziarli
    - Analisi e discussione degli aspetti contrattuali chiave da conoscere ed indicazioni su come negoziarli
    - I rischi associati ad errori in tema di modalità di scelta di Legge Applicabile e di Modalità di Risoluzione delle Controversie
        - Perché in un contratto è sempre importante effettuare espressamente tali scelte
        - Principali possibilità di scelta disponibili e perché le scelte su tali aspetti non vanno effettuate autonomamente
        - Principali rischi associati ad una assenza di scelta

Destinatari della Formazione

- Imprenditori della PMI
- Manager e altre figure, di aziende di qualunque dimensione e settore, operanti in funzioni aziendali quali: commerciale (direttori commerciali, responsabili export/vendite internazionali, key account manager, export manager, area manager, contract manager); acquisti e project management

Relatore: Dott. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Strategia, Business & Vendite Internazionali

Date e Orario: 7, 13 e 15 aprile (9.00/13.00)

Scadenza adesioni: 1° aprile

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 400,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

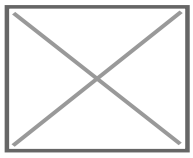
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 07.04.2022 / 15.04.2022
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 2
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 14.03.2022
- **Data fine iscrizioni:** 05.04.2022

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org