I contratti internazionali di intermediazione: procacciamento, agenzia, distribuzione

29 gennaio

29 gennaio

Ceipiemonte organizza un corso online per approfondire gli strumenti giuridici e operativi legati ai contratti di procacciamento, agenzia e distribuzione in ambito internazionale.

Programma

- Introduzione e panoramica generale dei contratti commerciali internazionali
  - Definizione dei contratti di procacciamento, agenzia e distribuzione
  - Differenze fondamentali tra le diverse tipologie contrattuali
  - Inquadramento giuridico: il diritto applicabile (principi generali, convenzioni internazionali rilevanti)
- Il contratto di procacciamento d'affari
  - Definizione e caratteristiche del contratto di procacciamento.
  - Diritti e obblighi del procacciatore d'affari.
  - Differenze rispetto al contratto di agenzia e distribuzione.
  - Aspetti contrattuali principali: compenso, durata, recesso, esclusiva
- Il contratto di agenzia internazionale
  - Definizione e caratteristiche del contratto di agenzia.
  - Differenze tra agenzia commerciale e procacciamento d'affari
  - Diritti e obblighi dell'agente e del preponente
  - Il diritto alla provvigione e i limiti di territorialità.
  - Cause di cessazione del contratto e indennità di fine rapporto
  - Aspetti pratici: esclusiva, minimi di fatturato, aree geografiche
- Il contratto di distribuzione internazionale
  - Definizione e caratteristiche del contratto di distribuzione (distributore indipendente vs agente)
  - Differenze tra distribuzione e agenzia.
  - Aspetti chiave: esclusiva territoriale, diritti di marchio, controllo dei prezzi
  - Struttura del contratto: forniture, obiettivi di vendita, clausole di risoluzione
  - Esame di alcune clausole fondamentali: durata, rinnovo, esclusiva, prezzo, termini di pagamento.
  - Normative internazionali rilevanti (USA, Europa, altri mercati).
- Esercitazione pratica: Analisi di contratti reali
  - Analisi di esempi reali di contratti di agenzia, procacciamento e distribuzione
  - Discussione sulle principali clausole e criticità
  - Simulazione di una negoziazione internazionale (divisione dei partecipanti in gruppi con differenti ruoli)

Docente: Avv. Emiliano Riba - Docente e consulente contrattualistica internazionale Ceipiemonte

Data e Orario: 29 gennaio (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 28 gennaio

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

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 350,00 + 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:** 29.01.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 25
- **Posti disponibili:** 16
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 02.12.2024
- **Data fine iscrizioni:** 30.01.2025

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