SCEGLIERE E GESTIRE I DISTRIBUTORI IN UN PAESE ESTERO: Come nominarli, come valutare l’impatto delle normative locali in materia di indennità, come regolare il rapporto in ottica win-win - REPLICA

6 novembre

SCEGLIERE E GESTIRE I DISTRIBUTORI IN UN PAESE ESTERO:

come nominarli, come valutare l’impatto delle normative locali in materia di indennità, come regolare il rapporto in ottica win-win

6 novembre (online)

Questo corso può essere **frequentato singolarmente** oppure **incluso nel Pacchetto Formazione 2026**, il programma di Ceipiemonte pensato per accompagnare le imprese in un percorso di aggiornamento su temi chiave per l’internazionalizzazione.

Il **Pacchetto Formazione 2026** consente alle aziende di partecipare a più incontri formativi nel corso dell’anno beneficiando di **condizioni agevolate e di una programmazione strutturata delle competenze per i mercati esteri**.

Scopri il Pacchetto Formazione 2026 e le agevolazioni disponibili – CLICCA QUI

Operare all’estero tramite un Distributore è uno degli **strumenti più idonei per accelerare l'ingresso e gestire il mercato di interesse.**

E' fondamentale **individuare la forma di collaborazione più adeguata a seconda della propria struttura e delle intenzioni che si intendono perseguire**. Grande rilievo assume anche la valutazione e la selezione dell’azienda locale per l’incarico di Distributore.

E' necessario elaborare un **contratto** che tenga conto della **legislazione a volte imperativa del paese** nel quale si opera, nonché della **legislazione internazionale** e vengano previste clausole che disciplinino efficacemente

tutti gli aspetti più rilevanti per l'azienda italiana di produzione (durata, rescissione, obblighi di reportistica, obbiettivi commerciali etc.). **Forte criticità** sta assumendo in questi anni la **concessione, a termine del rapporto, di una indennità di fine contratto** che, in alcuni Paesi, anche europei, è prevista anche a favore dei distributori.

Il corso online sviluppa le tematiche principali della costruzione dell'impianto contrattuale tra azienda e distributore e della sua gestione nel corso dell'attività operativa.

Obiettivi

- Fornire una dettagliata presentazione della natura del rapporto di distributore e la differenza con il contratto di agenzia commerciale, e delle caratteristiche che assume nei diversi paesi sia UE sia extra UE.
- Individuare i criteri di valutazione del partner estero, allo scopo di selezionare il partner più idoneo per lo sviluppo delle vendite nel mercato estero.
- Approfondire le questioni contrattuali che definiscono il rapporto tra l'azienda produttrice italiana e il suo distributore all'estero.

Programma

- Il contratto di distribuzione: legge applicabile, contenuto caratterizzante, obblighi delle parti, disciplina nei diversi Paesi, tutela del marchio
- Il contratto di distribuzione: il consigment stock (magazzino in conto vendita)
- Il contratto di distribuzione: mezzo di pagamento, durata e risoluzione
- Il contratto di agenzia e il contratto di distribuzione, differenze
- L'indennità di fine rapporto per il distributore: una realtà per alcuni Paesi UE. Conseguenze e tutele

Relatore: Avv. Francesca Falbo - Docente e consulente contrattualistica internazionale Ceipiemonte

Data e Orario: 6 novembre (9.00/13.00)

Scadenza adesioni: 31 ottobre

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 € 300,00 + 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:

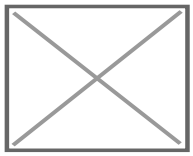
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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:** 06.11.2026
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 25
- **Posti disponibili:** 23
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 05.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 31.10.2026

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