

Gennaio 2015

**Novità: Master breve progettato sulle reali esigenze delle aziende che operano con l'estero**

*Gentile Dottoressa, Egregio Dottore,*

il commercio con l'estero richiede da parte dell'azienda un'attenta gestione della contrattualistica per poter **acquisire e conservare una posizione contrattuale forte** e **tutelarsi dal rischio di impugnazioni, inadempienze e clausole pericolose**.

Si tratta di un'attività complessa per la quale occorre:

- conoscere le norme e gli strumenti che regolano le **controversie internazionali**
- saper **gestire correttamente la fase precontrattuale**
- applicare le **migliori tecniche di redazione e conclusione** del contratto internazionale
- riconoscere ed evitare le **clausole più insidiose**
- approntare le più opportune **garanzie**
- conoscere i **principali contratti** del commercio internazionale (*compravendita, agenzia, concessione di vendita, trasporto, franchising ...*)

***Un errore o un fraintendimento nella fase di negoziazione, impostazione o conclusione di un contratto internazionale può comportare gravi danni economici per l'azienda!***

Per questo, con i nostri esperti abbiamo progettato un corso di alta formazione che, in breve tempo, consentirà di acquisire il **know-how** e gli **strumenti chiave** per gestire adeguatamente la contrattualistica internazionale.

**Massimo 25 partecipanti!**

**Master breve con conseguimento di certificato di  
ESPERTO DI CONTRATTUALISTICA NEL COMMERCIO  
INTERNAZIONALE (UE ed extra UE)**

*Soluzione delle controversie internazionali - Negoziazione – Incoterms – Principali clausole – Garanzie bancarie – Compravendita – Trasporto – Agenzia - Concessione di vendita - Franchising*

Il programma si compone di:

- ▶ **3 giornate in aula con workshop interattivi**, dal taglio molto operativo, con esempi, casi pratici e risposte ai quesiti dei partecipanti;
- ▶ **Materiale di studio e approfondimento** che Le servirà per integrare le conoscenze apprese nel corso dei workshop.

Il programma si concluderà con un **test** che Le consentirà di conseguire un **certificato che attesterà la Sua competenza professionale**.

Al termine del corso, come esperto, Lei sarà in grado di:

- Applicare le **migliori tecniche** per redigere un contratto internazionale
- **Identificare ed evitare le insidie** che si celano nella negoziazione
- **Conoscere le clausole più pericolose o invalidanti**
- Adottare un **efficace sistema di garanzie**
- Acquisire e conservare una **posizione contrattuale forte**

La invitiamo a prendere visione del programma dettagliato che trova qui di seguito.

*Si iscriva subito!*

**CONSEGUA UN ATTESTATO PER CERTIFICARE LA SUA COMPETENZA!**

## Master breve con conseguimento di certificato di ESPERTO DI CONTRATTUALISTICA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE (UE ed extra UE)

*Soluzione delle controversie internazionali - Negoziazione – Incoterms – Principali clausole – Garanzie bancarie – Compravendita – Trasporto – Agenzia - Concessione di vendita - Franchising*

da remoto, via e-mail

### 1. Rilevazione esigenze: Raccolta informazioni per adattare il corso alle reali esigenze dei partecipanti

A tutti gli iscritti al corso verrà inviata una **scheda di rilevazione del profilo aziendale/professionale e delle specifiche esigenze di approfondimento**, da compilare e restituire a Forum Academy **entro il 9 febbraio**, per raccogliere informazioni che i docenti elaboreranno al fine di **adattare il percorso formativo, gli esempi, le casistiche e le best practices alle reali esigenze dei partecipanti**.

12 febbraio 2015 (6 ore) – Bologna

### 2. WORKSHOP: COME SCEGLIERE LA LEGGE DEL CONTRATTO - INCOTERMS - STRUMENTI PER LA SOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE INTERNAZIONALI

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Introduzione generale del corso.</b> Le problematiche giuridiche culturali da affrontare nella contrattualistica internazionale</li> <li>▶ <b>Come scegliere la <i>lex contractus</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La scelta espressa della <i>lex contractus</i> e la tecnica del <i>depeçage</i></li> <li>○ La scelta della <i>lex mercatoria</i> e dei <i>Principi Unidroit</i></li> <li>○ La scelta implicita e la scelta negativa</li> <li>○ La modifica della scelta e la scelta tardiva</li> <li>○ Limiti all'autonomia contrattuale nella scelta della <i>lex contractus</i></li> <li>○ Il diritto applicabile in assenza di scelta</li> <li>○ Le norme di applicazione necessaria e l'ordine pubblico internazionale</li> <li>○ Gli usi nel commercio internazionale</li> <li>○ Gli Incoterms</li> <li>○ Le leggi "modello"</li> <li>○ Il problema dell'applicabilità <i>ex lege</i> delle norme imperative esistenti in un determinato paese.</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Regole e strumenti per la soluzione delle controversie internazionali</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ L'art. 3 della L. 218/1995 e la Conv. di Bruxelles del 1968</li> <li>○ Il Regolamento Bruxelles I: ambito applicativo e rapporti con l'art. 3 della L. 218/1995</li> <li>○ La giurisdizione italiana in assenza di designazione del foro competente</li> <li>○ Gli strumenti semplificati di risoluzione delle controversie in ambito comunitario</li> <li>○ L'efficacia in Italia dei provvedimenti giurisdizionali stranieri</li> <li>○ L'arbitrato commerciale internazionale</li> <li>○ L'efficacia in Italia dei lodi arbitrali stranieri</li> <li>○ L'utilizzazione di alternative <i>Dispute Resolutions</i> (ADR), con particolare riferimento alla mediazione nel commercio internazionale</li> </ul> </li> </ul> |
|--|---|

**Discussione sui temi trattati e risposte ai quesiti dei partecipanti**

19 febbraio 2015 (6 ore) – Bologna

### 3. WORKSHOP: TECNICHE E STRUMENTI PER NEGOZIARE E REDIGERE CORRETTAMENTE UN CONTRATTO INTERNAZIONALE – APPLICAZIONE DELLE CONDIZIONI GENERALI

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Come gestire correttamente la fase precontrattuale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Patti di riservatezza</li> <li>○ Lettere d'intenti</li> <li>○ La buona fede nella fase precontrattuale</li> <li>○ Consigli pratici su come evitare "situazioni ibride"</li> </ul> </li> <li>▶ <b>Come stipulare un buon contratto (istruzioni operative)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Come impostare efficacemente la negoziazione con le controparti (<i>rapporti con i consulenti della controparte, valutazione della necessità di consulenza di legali stranieri ...</i>)</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Come reperire i modelli contrattuali e come valutare l'opportunità di usarli</li> <li>○ Come scegliere il taglio da dare al contratto: tradizione dei paesi di <i>common law</i> e quella dei paesi di <i>civil law</i></li> <li>○ Analisi delle clausole tipiche, comuni ai vari contratti internazionali</li> <li>▶ <b>Le condizioni generali di contratto: quando e come sono applicabili</b></li> </ul> |
|--|--|

**Discussione sui temi trattati e risposte ai quesiti dei partecipanti**

26 febbraio 2015 (6 ore) – Bologna

### 4. WORKSHOP: COME APPRONTARE UN EFFICACE SISTEMA DI GARANZIE – COMPRAVENDITA – TRASPORTO – AGENZIA – CONCESSIONE DI VENDITA - FRANCHISING

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Le garanzie bancarie nel commercio internazionale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le tipologie di garanzie bancarie con l'estero e modelli di garanzie</li> </ul> </li> <li>▶ <b>La <i>stand by letter of credit</i></b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Analisi dei principali contratti internazionali</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La compravendita internazionale di beni mobili</li> <li>○ Il contratto di trasporto</li> <li>○ L'organizzazione della distribuzione all'estero <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il contratto di agenzia</li> <li>▪ Il contratto di concessione di vendita</li> <li>▪ Contratto di franchising</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> |
|--|---|

**Discussione sui temi trattati e risposte ai quesiti dei partecipanti**

Dopo ciascun workshop - da remoto, via e-mail

## 5. MATERIALE DI APPROFONDIMENTO

Ai partecipanti viene messo a disposizione, in formato elettronico, il seguente materiale:

- Slide relative agli argomenti trattati dai docenti
- Normativa di riferimento
- Giurisprudenza
- Modello di contratto di compravendita
- Principi Unidroit
- Tavola sinottico-comparativa degli Inconterms 2000

2 marzo 2015 – da remoto, via e-mail

## 6. Test a distanza: Verifica dell'apprendimento e rilascio del certificato

Verifica dell'apprendimento: test scritto (domande a risposta multipla) da compilare e inviare a Forum Academy per la correzione, entro il **9 marzo 2015**.

Rilascio del certificato di "ESPERTO DI CONTRATTUALISTICA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE".

### DOCENTI

Il programma del corso è a cura dello Studio Legale Dindo, Zorzi & Associati.

Docenti: **Avv. Stefano Dindo**, **Avv. Alberto Zorzi** e **Avv. Paolo Zucconelli** (già coautori, tra l'altro, della collana editoriale "Strategie di internazionalizzazione dell'impresa" de *Il Sole 24 Ore* e di diversi Dossier Paese per *Il Ministero dello Sviluppo Economico*).

### CARATTERISTICHE DEL CORSO

- ▶ Il corso è strutturato in modo tale da consentirLe di acquisire una nuova competenza assentandosi dal lavoro solo tre giorni.
- ▶ La durata di ciascun workshop è di 6 ore di lezione, con inizio alle ore 9,30 e conclusione alle 16,30 (è prevista un'ora di pausa per il pranzo), per facilitare gli spostamenti di coloro che provengono da fuori sede.
- ▶ **Ogni workshop ha un taglio molto operativo che attraverso l'interattività e la discussione favorirà l'individuazione di nuove soluzioni**; ad ogni workshop Le verrà consegnato il relativo materiale di supporto (in formato PDF).
- ▶ I docenti terranno conto della tipologia dei partecipanti e del settore di appartenenza per fornire esempi e casi pratici rispondenti alle loro effettive esigenze.
- ▶ **Il numero limitato di partecipanti dei workshop garantisce una maggiore efficacia, favorendo il confronto con i docenti e gli altri partecipanti.**
- ▶ I partecipanti potranno sottoporre **casi pratici e problemi reali** ai docenti che li aiuteranno a trovare **le soluzioni più opportune per le loro aziende.**
- ▶ Dopo aver completato con successo l'esame finale, Le verrà **rilasciato il certificato di »Esperto di contrattualistica nel commercio internazionale«**, per attestare la nuova competenza da Lei acquisita.

### DESTINATARI

Il programma di alta formazione è progettato sulle reali esigenze delle aziende che operano con l'estero.

Si rivolge a:

- ▶ **Responsabili commerciali di aziende che operano con l'estero;**
- ▶ **Import/export manager;**
- ▶ **Responsabili Ufficio Legale;**
- ▶ **Responsabili Ufficio Contratti;**
- ▶ **Avvocati;**
- ▶ **Commercialisti.**

### SEDE E LOGISTICA

- ▶ I workshop iniziano alle ore 9,30 e terminano alle ore 16,30 (è prevista un'ora di pausa pranzo) per facilitare gli spostamenti di coloro che arrivano da fuori città.
- ▶ Si svolgono a Bologna in luogo facile da raggiungere sia in auto che dalla stazione dei treni. La sede verrà comunicata in un secondo momento e sarà scelta tenendo conto del numero effettivo degli iscritti.