
NUOVO CORSO - LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

L'incontro si pone l'obiettivo di illustrare ed approfondire gli aspetti basilari della contrattualistica internazionale sia in fase di negoziazione e conclusione del contratto che nella fase successiva della eventuale risoluzione di conflitti. Dopo una breve introduzione sulle fonti dei contratti internazionali verranno analizzati i due aspetti, della legge applicabile e del foro competente, fondamentali per la corretta impostazione di un contratto internazionale. Seguirà poi la trattazione per brevi cenni delle principali tipologie di contratti internazionali nell'ambito della distribuzione commerciale quali la compravendita internazionale e l'utilizzo delle condizioni generali, la concessione di vendita, il franchising, il contratto di agenzia e il procacciamento d'affari. Verrà infine analizzato il profilo relativo alla modalità di risoluzione delle controversie e alla possibile e, talvolta, opportuna scelta dell'arbitrato. La trattazione dei vari argomenti verrà arricchita attraverso l'illustrazione di casi pratici nonché attraverso suggerimenti operativi per la corretta redazione dei contratti. Verrà dato ampio spazio alle domande dei partecipanti.

PROGRAMMA

9.00-9.15

Accreditamento partecipanti

9.15-11.00

- Il contratto internazionale: definizione e caratteri fondamentali
- Le fonti dei contratti internazionali: leggi nazionali, regolamenti e direttive UE, convenzioni internazionali, usi del commercio internazionale, Principi Unidroit, Lex Mercatoria.

11.00-11.15

Coffee break

11.15-13.00

- I primi profili da valutare nella redazione del contratto internazionale:
 - La legge applicabile: suggerimenti operativi per orientare la scelta delle parti e criteri per determinare la legge applicabile in assenza di scelta delle parti.
 - Il foro competente: come orientare la scelta delle parti e come individuare il giudice competente in assenza di scelta.

13.00-14.00

Lunch break

14.00-15.45

- Le principali tipologie di contratti internazionali nell'ambito della distribuzione commerciale:
 - la compravendita internazionale e l'utilizzo delle condizioni generali (la c.d. battle of forms),
 - la concessione di vendita, il franchising, il contratto di agenzia e il procacciamento d'affari.
 - Analisi delle clausole principali e delle principali differenze.
 - Cenni comparatistici con la disciplina di altri Stati UE ed extra UE.

15.45-16.00

Coffee break

16.00-18.00

- Il ricorso all'arbitrato come modalità di risoluzione delle controversie:
 - casi in cui la scelta del giudice competente risulta di fatto inefficace
 - l'arbitrato internazionale quale alternativa talvolta necessaria al foro competente.

DOCENTI

GIULIA COMPARINI – iscritta all’Albo degli Avvocati di Milano dal 1990, socia dello studio Cocuzza & Associati di Milano, esperta di diritto commerciale, si occupa da anni di contrattualistica nazionale ed internazionale assistendo clienti italiani e stranieri nella redazione e negoziazione di varie tipologie di contratti. Svolge abitualmente attività di formazione in materie attinenti alla contrattualistica internazionale ed è stata selezionata nell’elenco degli esperti di contrattualistica internazionale per il biennio 2016/2017 di Unioncamere Lombardia

DESTINATARI

Il corso è rivolto ad un pubblico di imprenditori e consulenti che lavorano nell’ambito delle risorse umane.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA