

CONTRATTI INTERNAZIONALI PIÙ DIFFUSI NELLA PRASSI: TECNICHE DI REDAZIONE, ISTRUZIONI PER L'USO E GESTIONE DELLE CONTROVERSIE INTERNAZIONALI

SEDI E DATE

Web

Il calendario completo di date e orari è disponibile in calce alla brochure.

PRESENTAZIONE

Accompagnare le imprese nel processo di internazionalizzazione è un'opportunità di sviluppo imprescindibile per le aziende e per i loro consulenti. Il fine di questo Master sui contratti internazionali è offrire una panoramica dello stato attuale di questa materia a chi vi si accosta per la prima volta o a chi desidera aggiornarsi sulle novità. Per chi opera nell'ambito del commercio con l'estero è, infatti, fondamentale esaminare la contrattualistica internazionale, le problematiche più frequenti e le soluzioni proposte, nonché le varie tecniche di prevenzione e risoluzione delle controversie nascenti da quei rapporti. Il Master consente di apprendere in chiave teorico-pratica le tecniche giuridiche del commercio internazionale. L'obiettivo del Corso è la formazione di una figura esperta che possa operare come consulente export; responsabile estero; consulente legale o funzionario con competenze specifiche in contrattualistica internazionale.

PROGRAMMA

I Incontro

Pre-negoziazione e la negoziazione dei contratti internazionali Business etiquette

- La comunicazione interculturale
- Tecniche di negoziazione internazionale e la business etiquette
- I documenti pre-contrattuali (Lettera di intenti, MoU, Non-disclosure agreement, ecc.)
- L'importanza del legale nei contratti internazionali
- Le clausole multi-step di risoluzione delle controversie e di scelta della legge applicabile: check-list
- Gli errori da evitare e le avvertenze da seguire nella redazione di un contratto internazionale

III Incontro

Contratti internazionali di intermediazione nella distribuzione: il contratto di agenzia, procacciatore d'affari e concessione di vendita

- Distinzione tra le tipologie contrattuali
- La normativa europea e internazionale sulla materia
- Caratteristiche principali dei contratti
- La fase patologica del contratto e gli obblighi alla cessazione del rapporto
- Focus sulla legislazione dei Paesi di diritto musulmano

Workshop

II Incontro

Contratti di compravendita internazionale

- La legge applicabile alla vendita "interna" ed alla vendita "internazionale"
- La Convenzione di Vienna del 1980 (CISG)
- I casi in cui si applica la Convenzione di Vienna
- Le materie disciplinate e le materie escluse dalla CISG
- Applicazione della CISG e clausola di scelta della legge applicabile: accorgimenti e rischi
- Tecniche di esclusione della Convenzione di Vienna
- Quali sono le norme della CISG più favorevoli al venditore?
- Quali sono le norme della CISG più favorevoli all'acquirente?
- Clausole e rimedi a tutela del venditore
- Ispezione e denuncia dei vizi
- Passaggio della proprietà e del rischio
- CISG e il principio iura novit curia: l'orientamento della giurisprudenza

Laboratorio pratico: clausole patologiche e discussione di casi pratici

IV Incontro

Gestione delle controversie internazionali

- Il recupero crediti nei contratti di vendita internazionale nella Unione europea: il Reg. (UE) n. 1215/2012 (c.d. Reg. Bruxelles I-bis)
- Il recupero crediti nei contratti di vendita internazionale negli Stati extra-europei: la Convenzione di Bruxelles del 1968
- Nuove strategie contrattuali e processuali
- Vendita internazionale, Convenzione di Vienna e gestione del contenzioso per mezzo degli INCOTERMS
- La scelta tra giurisdizione ordinaria e arbitrato
- Quando è preferibile ricorrere al Giudice ordinario, all'arbitrato e alla mediazione
- L'arbitrato e la mediazione internazionali quali strumenti per il recupero dei crediti
- La Convenzione di Singapore sulla mediazione internazionale: sapremo cogliere l'opportunità?

Analisi e discussione di clausole errate diffuse nella prassi

Casi pratici e lodi arbitrali

CORPO DOCENTE

Maura Alessandri

Avvocato - Specializzata in diritto del commercio internazionale, diritto internazionale privato ed uniforme, conflitti di giurisdizioni, arbitrato, mediazione e ADR nazionali ed internazionali

Sandro Censi

Avvocato e Professore - Esperto di diritto tributario e contrattualistica nazionale e internazionale

MATERIALE DIDATTICO

Attraverso l'utilizzo delle credenziali personali, il partecipante può accedere all'area clienti sul sito di Euroconference per visionare preventivamente e stampare le slides.



Il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF.

Tre giorni prima di ogni incontro formativo il partecipante riceve un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link all'area clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PREZZO DI LISTINO

600,00 € + IVA

[ISCRIVITI ONLINE ▶](#)

QUOTE ADVANCE BOOKING per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE

€ 480,00 + IVA



CLIENTI PRIVILEGE

€ 432,00 + IVA

Al fine di consentire la corretta attivazione del corso le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente l'evento

[Scarica il calendario completo dell'evento >](#)