

PRE-NEGOZIAZIONE E NEGOZIAZIONE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

SEDI E DATE

Web

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

PROGRAMMA

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

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

160,00 € + IVA

ISCRIVITI ONLINE ▶

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

NO PRIVILEGE

€ 128,00 + IVA



CLIENTI PRIVILEGE

€ 115,20 + 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 >