

**NIBI**

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



## VADEMECUM CONTRATTUALE DELL'AZIENDA CHE ESPORTA

Ravenna, 17 marzo 2020

**PROMOS**  
**ITALIA**  
BE GLOBAL



## DESCRIZIONE INTRODUTTIVA DEL CORSO

L'internazionalizzazione delle imprese si declina anche con la capacità di sapersi avvalere del veicolo contrattuale più appropriato per gestire gli affari sui mercati esteri.

Il corso vuole offrire un vero e proprio vademecum, vale a dire una guida operativa in grado di orientare le aziende nel percorso di comprensione delle “regole del gioco” che bisogna conoscere e saper gestire quando si “contratta” con un partner straniero.

In tale contesto formativo particolare attenzione è dedicata all'analisi delle criticità più ricorrenti che gli esportatori italiani devono affrontare per distribuire i loro prodotti fuori del mercato domestico.

Con approccio pratico-operativo vengono affrontati i punti-chiave degli accordi -vendita, agenzia, distribuzione – che “servono” alle aziende per proiettarsi su piattaforme operative di standard internazionale.

## OBIETTIVI

Il corso fornisce un quadro di riferimento operativo per le aziende che si cimentano nel campo dell'internazionalizzazione, alla ricerca di nuovi mercati.

In tale scenario diventa ineludibile l'esigenza per gli operatori aziendali impegnati sul versante dell'export di acquisire le conoscenze di base per comprendere le problematiche dei contratti da utilizzare per la commercializzazione dei loro prodotti all'estero.

## DESTINATARI

Export Manager, responsabili aziendali della funzione amministrativa, responsabili degli uffici legali interni di aziende esportatrici, professionisti e titolari di imprese che operano all'estero.

## METODO

L'approccio didattico prevede che le tematiche vengano affrontate in un'ottica business oriented.

## PROFILO DOCENTE

**Alessandro Albicini:** Docente NIBI e Avvocato con Studio Legale a Bologna.

Esperto di diritto societario e contrattualistica internazionale, acquisizioni societarie, diritto industriale e diritto commerciale. Relatore, sia in Italia sia all'estero, su argomenti pertinenti la contrattualistica internazionale e le operazioni societarie.

**Martedì 17 marzo 2020****Ore: 9.30 - 13.00****14.00 - 17.30**

## Programma

- La gestione del rapporto contrattuale con una controparte straniera
- Le scelte della legge applicabile al contratto
- I modelli di accordo forniti dalla prassi nella contrattualistica internazionale
- Criteri generali della compravendita internazionale
- Panorama dei contratti di distribuzione con intermediari commerciali stranieri: l'accordo di agenzia e di concessione di vendita
- Le esclusive contrattuali
- Il pagamento di indennità di fine rapporto alla chiusura del rapporto contrattuale
- Come regolamentare la composizione del contenzioso.

**Quota di iscrizione:** € 150,00 + Iva per il primo partecipante di imprese con sede nella provincia di Ravenna.

Sarà ammessa la partecipazione di altri soggetti fuori dalla provincia di Ravenna a fronte del versamento di una quota di iscrizione pari a € 220,00+IVA

**Sconto del 10%** per ulteriori partecipanti della stessa azienda

**Termine per iscriversi:** giovedì 12 marzo 2020

Il corso si svolgerà a Ravenna, presso la Camera di Commercio, Sala Verde, entrata: Via Di Roma 89.

**Informazioni:** Cinzia Bolognesi, tel. 0544 481415, [cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it](mailto:cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it)

# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO

Promosso da:



Membro di:



Riconosciuto da:

