

## Seminario

### **I DOCUMENTI PRECONTRATTUALI E LA NEGOZIAZIONE DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE STRUMENTI LEGALI E COMMERCIALI PER MIGLIORARE LA PIANIFICAZIONE DI UNA TRATTATIVA**

**Giovedì 20 aprile 2017**, ore 9,00 – 13,00 e 14,00 - 17,00

Camera di commercio di Ravenna

#### **Info:**

Cinzia Bognesi  
tel. 0544 481415

[cinzia.bognesi@ra.camcom.it](mailto:cinzia.bognesi@ra.camcom.it)

**Docenti: Avv. Marina Motta,**  
Motta e Associati, Torino

**Dr. Massimo Gargini, Consulente in Marketing,**  
Pianificazione e comunicazione efficace

In una qualsiasi trattativa, la necessaria capacità competitiva e un'offerta di prodotti e servizi idonei sono certamente elementi essenziali ed indispensabili. Tuttavia, il successo di un'operazione commerciale e internazionale dipende anche dalle capacità negoziali che siamo in grado di mettere in campo e dalla nostra attitudine a preparare e utilizzare consapevolmente gli strumenti più idonei allo scopo, al fine del conseguimento del risultato che ci si è prefissato e, al contempo, evitando i molteplici rischi di cui la fase negoziale è costellata.

Il corso si propone di dare una chiave di lettura degli aspetti principali che caratterizzano le negoziazioni commerciali internazionali; in particolare, intende fornire un supporto alla fase preparatoria, attraverso la trattazione degli strumenti da valutare e attivare per ridurre le problematiche in cui può incorrere l'impresa nei rapporti commerciali con la clientela estera.

**Termine per aderire: 14 aprile 2017**

[iscriviti online](#) 

oppure invia la scheda di iscrizione via mail

#### **Quota di partecipazione:**

*Euro 100,00 + Iva a persona (sconto per il terzo partecipante)*

*Euro 90,00 + Iva a persona per gli abbonati a International Trade 2017*

#### **Programma**

---

- La struttura del processo negoziale (Massimo Gargini)
- Le fasi del processo negoziale e i suoi meccanismi principali (Massimo Gargini)
- La formazione del contratto, anche con riferimento all'utilizzo degli strumenti elettronici quali e-mail e Internet (Marina Motta)
- La responsabilità precontrattuale e i relativi profili di incertezza connessi alla negoziazione internazionale (Marina Motta)
- Un richiamo alla distanza culturale tra le controparti e alla sua influenza sul processo negoziale (Massimo Gargini)
- I documenti precontrattuali (Lettere di Intenti, Memorandum of Understanding ecc.): a cosa servono ed i rischi connessi al diverso utilizzo che invece ne viene di frequente fatto (Marina Motta)