

Prot. n. 424/2016/AR
Padova, 15 settembre 2016
ALLE AZIENDE E PROFESSIONISTI
INTERESSATI
LO R O S E D I



Gli accordi della distribuzione commerciale e le cautele negoziali. (Padova, 4 ottobre 2016)

Padova Promex, in collaborazione con le Associazioni di Categoria ed i Consorzi Export della nostra Provincia, invita aziende, professionisti e privati alla *export training experience* “**Gli accordi della distribuzione commerciale e le cautele negoziali**”.

L’obiettivo dell’incontro è quello di illustrare e far comprendere la *ratio* delle **clausole principali da inserire e da non inserire** in contratti internazionali di distribuzione con un particolare focus sul contratto di agenzia intra U.E.

Considerata la natura del tema, il corso si rivolge ad imprenditori, manager, responsabili commerciali e legali dell’azienda.

I temi che arricchiscono la tua esperienza

- Le diverse figure di intermediari commerciali (agente, concessionario, procacciatore d’affari, franchisee, commissionario)
- La figura dell’agente in U.E. e nei Paesi Extra U. E.: diversità di disciplina e di significato giuridico ed operativo
- Caratteristiche principali del contratto di agenzia e di concessione di vendita-distribuzione atipica
- Clausole comuni del contratto di agenzia e di concessione di vendita-distribuzione atipica in ambito internazionale
- Consignment stock agreement (cenni giuridici civilistici)
- Le esclusive territoriali, per categorie di clientela e gamma di prodotti e loro deroghe
- Prezzi di rivendita e normativa comunitaria: problemi con il principio di libertà di concorrenza?
- Il pagamento di indennità alla chiusura del rapporto contrattuale
- Minimi di vendita, clausole di “fatturato minimo”
- Cause di risoluzione anticipata di contratto
- Foro competente e modalità di composizione delle controversie
- Legge applicabile

L’esperto

Prof. Avv. Marco Tupponi: Avvocato internazionalista, Arbitro e Conciliatore in materia Civile e Societaria, professore a contratto di Diritto del Commercio Internazionale presso l’Università di Macerata e di Diritto dell’Impresa presso l’Università di Bologna - sede di Forlì. Fondatore dello Studio legale d’affari internazionali *Tupponi, De Marinis, Russo & Partners*; Presidente *Commercioestero Network*.

Dove e quando

L'incontro si terrà **martedì 4 ottobre** [c/o il Centro Conferenze alla Stanga \(p.zza Zanellato 21 – Zona Stanga Padova\)](#)
dalle **9.00 alle 17.00**

Programma della giornata

Ore 8.45 registrazione partecipanti
ore 9.00 inizio export training experience
ore 12.30 networking lunch
ore 13.45 seconda parte della export training experience
ore 17.00 termine giornata formativa

Quota di adesione

L'adesione comprende:

- organizzazione generale della giornata
- assistenza di Padova Promex per l'intera giornata
- docenza con un esperto in materia
- materiale didattico
- networking light lunch
- documenti in formato elettronico al termine del corso
- attestato di partecipazione.

€ 205,00 + IVA 22% (€ 250,10 iva inclusa), nel caso di un solo partecipante.

€ 369,00 + IVA 22% (€ 450,18 iva inclusa), nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 492,00 + IVA 22% (€ 600,24 iva inclusa), nel caso di tre partecipanti della stessa azienda.

Pagamento a mezzo **bonifico bancario** intestato a:

PADOVA PROMEX
AZIENDA SPECIALE DELLA CCIAA DI PADOVA
Piazza Insurrezione, 1/A 35137, Padova
P.IVA e C.F. 04034850281
CASSA DI RISPARMIO DEL VENETO
Agenzia di Corso Garibaldi 22/26 Ag n. 1400
IBAN: IT 61 A 0622512183100000008970

Causale di Pagamento da indicare nel bonifico:

Titolo del corso/seminario, ragione o denominazione sociale, nome e cognome del/i partecipante/i

La ricevuta di pagamento dovrà essere inviata a seguito dell'adesione on line almeno **tre giorni antecedenti** alla data del seminario via e-mail a: segreteria@pd-promex.it

Con **carta di credito**: <http://www.pd-promex.it/it/pagamenti-online>

ISCRIZIONE ON LINE, CLICCA QUI

Ti aspettiamo!

Alessia Rigato

Tel 049 8208329

segreteria@pd-promex.it

www.pd-promex.it