

IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE

Obiettivi

Il corso si prefigge di illustrare le norme nazionali, estere ed internazionali e le rispettive applicazioni concrete al fine di definire correttamente i termini commerciali e per fornire gli strumenti utili per verificare preventivamente possibili controversie anche negli aspetti del trasporto e consegna merci. Verranno inoltre esposte le tecniche e metodologie di redazione dei contratti internazionali, con particolare attenzione alle condizioni di vincolo e di tutela.

Destinatari

Impiegati amministrativi e commerciali, Titolari e Dirigenti, Impiegati Ufficio Legale.

Contenuti

La struttura del testo contrattuale

- considerazioni generali
- identificazioni delle fasi contrattuali e struttura del testo contrattuale
- struttura delle clausole contrattuali
- tipologie di clausole contrattuali
- le c.d. clausole “boiler – plate” nei contratti internazionali

Tecniche di redazione del testo contrattuale

- requisiti del testo contrattuale
- gli errori più comuni nella redazione di un contratto

La negoziazione del testo contrattuale: tecniche negoziali

Lettere di Intenti

- Buona fede pre-contrattuale e necessità di “organizzare” le fasi della trattativa
- Rapporti tra Lettera di Intenti e contratti in corso di negoziazione
- Obblighi di segretezza (clausole di “lock-out” e “break fees”)
- Rischi ed errori di redazione

Accordi di segretezza e studi di fattibilità

La legislazione sulla compravendita internazionale

Le condizioni generali di vendita

- termini di consegna, garanzie, denuncia dei vizi, clausole di limitazione della responsabilità, product liability, clausole di revisione del pezzo

Mezzi di tutela del compratore

- Verifica dei beni acquistati, denuncia tempestiva, richiesta di adempimento, risoluzione del contratto, riduzione di prezzo, risarcimento del danno

I termini di consegna secondo le regole Incoterms ed. 2000

- Definizione, applicazione e profili operativi
- Le responsabilità contrattuali: diritti ed obblighi a carico delle parti
- Vincoli ed opportunità delle clausole di maggiore utilizzo
- I rischi della mancata gestione del trasporto
- la ripartizione delle spese
- la prova della consegna e documenti di trasporto

Il credito documentario

- incassi documentari: come funzionano, rischi e fasi della procedura
- crediti documentari: emissione, notifica, utilizzo e regolamentazione

La legislazione sul trasporto internazionale

- Le norme convenzionali, Clausole di esonero, Limiti di risarcimento

La negoziazione del testo contrattuale

- il team negoziale, tecniche negoziali ed errori di negoziazione

Metodologia

Trasmissiva, con possibilità di interazione attraverso attività problematiche ed esemplificative.

Durata

24 ore