

OSSERVATORIO SULLA CONTRATTUALISTICA COMMERCIALE

Tecniche di redazione e giurisprudenza

21 ORE IN AULA. 3 INCONTRI

ASSEGNATI 10 CREDITI FORMATIVI PROFESSIONALI DAL CNF

Vicenza, dal 16 ottobre al 30 ottobre 2019

Presentazione

L'obiettivo del Corso è quello di andare incontro sia alle esigenze delle imprese sia ai bisogni degli avvocati e dei commercialisti che assistono le società.

I partecipanti esamineranno le peculiarità dei contratti ricorrenti nella prassi e apprenderanno come **redigere contratti commerciali** e a quali **clausole** prestare particolare attenzione.

Alla base di ogni lezione vi è l'esame dei testi contrattuali necessari per lo svolgimento delle **esercitazioni**. Verranno inoltre forniti **schemi contrattuali** e saranno analizzate le **evoluzioni giurisprudenziali** per comprendere quali clausole siano più efficaci **nella tutela e nella difesa delle imprese**.

Destinatari

- Avvocati
- Giuristi d'impresa
- Laureati in discipline giuridiche
- Manager, impiegati e funzionari di aziende private ed enti pubblici

Programma

I INCONTRO

Tecniche di redazione dei contratti: il contratto di compravendita

Vicenza, 16 ottobre (Ezio Guerinoni)

Tecniche di redazione dei contratti

- Trattative e responsabilità precontrattuale
- Lettere di intenti, proposte, proposte ferme, accordi di riservatezza
- Contratti preliminari e definitivi
- Requisiti di forma del contratto
- Condizioni generali di contratto
- Modelli di clausole contrattuali (applicazioni giurisprudenziali e tecniche redazionali):
 - le clausole penali
 - le clausole risolutive espresse
 - la clausola compromissoria
- Le clausole di opzione e prelazione, le condizioni sospensive e risolutive
- I contratti B2B e i contratti B2C:

- applicazione del codice del consumo
- clausole vessatorie
- impatto sulla competenza giurisdizionale
- La gestione del rapporto nella fase patologica:
 - la diffida ad adempiere
 - il pagamento di penali
 - la quantificazione del danno
 - la rinegoziazione del contratto
 - la risoluzione del contratto

Il “re” dei contratti: la compravendita

- Le obbligazioni delle parti nei contratti di compravendita
- Le clausole sul prezzo:
 - il pagamento rateale
 - il finanziamento del prezzo
 - la vendita con riserva di proprietà
- I vizi della cosa e i rimedi a tutela dell’acquirente
- Contratti di compravendita e tutela dei consumatori
- Le diverse tipologie di vendita:
 - vendite mobiliari
 - peculiarità delle vendite immobiliari
 - le cessioni di partecipazioni sociali (*sale and purchase agreement*)
- Cenni alla responsabilità del produttore
 - Cenni alla subfornitura



Sezione pratica: redazione di clausole contrattuali, analisi di lettere di intenti o contratti preliminari o contratto di compravendita

II INCONTRO

I contratti di appalto e le locazioni

Vicenza, 23 ottobre (Valerio Sangiovanni)

I contratti di appalto

- La distinzione rispetto ad altre figure contrattuali (contratto d’opera, lavoro subordinato, somministrazione)
- Il committente e l’appaltatore
- Il direttore dei lavori: doveri e responsabilità
- Le variazioni all’opera e gli effetti sul prezzo
- La consegna, la verifica e il pagamento dell’opera
- Diffformità e vizi dell’opera, rimedi contrattuali ed extracontrattuali
- Il pagamento del prezzo: corrispettivo a corpo oppure a misura
- Gli ausiliari dell’appaltatore
- Subappalto:
 - l’autorizzazione del committente
 - la responsabilità solidale

Gli appalti di servizi

- Gli appalti di servizi e il divieto di somministrazione di lavoro
- Gli pseudo-appalti nella giurisprudenza
- La responsabilità solidale di appaltatore e committente
- I contratti di consulenza e *outsourcing*

Giurisprudenza sul contratto di locazione e redazione dei contratti

- Contenuto e durata del contratto di locazione
- Diritti e obblighi del locatore e del conduttore:
 - la consegna del bene
 - il deposito cauzionale
 - le contestazioni sui vizi della cosa
- Ripartizione degli oneri di ordinaria e straordinaria manutenzione
- La sublocazione, la cessione del contratto e il regime della responsabilità
- Morosità e risoluzione del contratto:
 - la procedura di sfratto
 - la riconsegna dell'immobile
 - la restituzione del deposito cauzionale
- Le particolarità degli immobili commerciali e l'indennità di fine-rapporto



Sezione pratica: analisi, discussione e stesura guidata di un contratto di appalto o di locazione

III INCONTRO

I contratti di distribuzione di prodotti e servizi

Vicenza, 30 ottobre (Valerio Sangiovanni)

Il contratto di agenzia

- La direttiva comunitaria, il codice civile e gli accordi economici collettivi
- Forma e contenuto del contratto e individuazione dei doveri dell'agente (mono- o plurimandatario, differenze rispetto al procacciatore, patto di prova)
- La previsione di una zona, l'esclusiva reciproca e il divieto di concorrenza
- Il diritto alla provvigione e il rimborso delle spese
- Facoltà di riscuotere e modalità di retribuzione dell'agente
- Il recesso dal contratto, il contenzioso sulla giusta causa e l'indennità di fine-rapporto
- Il divieto di concorrenza post-contrattuale: durata, limiti e corrispettivo



Sezione pratica: calcolo dell'indennità di fine rapporto nel contratto di agenzia

Il contratto di distribuzione

- Il contratto di concessione di vendita come strumento di conquista dei mercati (atipicità del contratto e differenze rispetto ad altri strumenti)

- Le obbligazioni di concedente e concessionario
- La clausola di esclusiva e il divieto di concorrenza
- I minimi di acquisto e di vendita: le conseguenze in termini di risoluzione e responsabilità
- Tutela della proprietà intellettuale
- Cenni al contratto di subfornitura e la questione dell'abuso di posizione dominante



Sezione Pratica: stesura guidata di un contratto di distribuzione

Il contratto di franchising

- La legge 6 maggio 2004 n. 129 sull'affiliazione commerciale
- Gli obblighi dell'affiliante e dell'affiliato e le informazioni contrattuali
- Ammontare degli investimenti e calcolo delle *royalties*
- L'esclusiva territoriale: conseguenze della violazione
- Il *know-how* e i servizi offerti dall'affiliante
- Rinnovo, risoluzione e annullamento del contratto di franchising

Il contratto di mediazione

- Il ruolo del mediatore e la differenza rispetto ad altri tipi contrattuali
- Diritto alla provvigione e rimborso delle spese
- La responsabilità del mediatore
- Le peculiarità della mediazione immobiliare

Coordinatore scientifico

Avv. Valerio Sangiovanni

Avvocato cassazionista in Milano ed in Francoforte sul Meno.

Docenti

Avv. Ezio Guerinoni

Avvocato cassazionista e dottore di ricerca in diritto europeo dei contratti civili e commerciali.

Prof. Avv. Andrea Nervi

Professore di Diritto privato presso l'Università di Sassari e Avvocato cassazionista in Roma Esperto di contrattualistica anche internazionale.

Informazioni e iscrizioni

SEDI E DATE

Vicenza, Hotel Viest - Via U. Scarpelli, 41
16 – 23 - 30 ottobre

ORARIO

dalle ore 10.00 alle ore 18.00

Materiale didattico: Dispense in formato digitale predisposte dai docenti

Certificato crediti: il certificato crediti valido ai fini della formazione continua verrà inviato via mail entro 30 giorni dal termine dell'evento

QUOTE DI PARTECIPAZIONE:

€ 490 + IVA quota di listino

EARLY BOOKING

Sconto 10%: € 441 + IVA **per iscrizioni entro il 16 settembre**

Sconto 20%: € 392 + IVA per iscrizioni almeno 60 gg prima dell'inizio del Corso

UNDER 30

Sconto 20%: € 392 + IVA riservato a partecipanti fino a 30 anni di età

ISCRIZIONI MULTIPLE (2 o più partecipanti)

Sconto 20%: € 392 + IVA

Per informazioni ed iscrizioni rivolgersi a:

		
<p>AGENZIA PROFESSIONALE DI VICENZA</p> <p>-FRANCO ALBANESE RAPPRESENTANZE SAS</p> <p>36100 VICENZA – PIAZZETTA SAN GIUSEPPE, 11/13</p> <p>TEL. / FAX 0444/546679 CELL. 348/8956754 – 349/7857423</p> <p>MAIL: albanese@vicenzagiuridica.it</p>		

Scheda di iscrizione

Compilare e inviare a Agenzia Utet Giuridica- Cedam di Vicenza Fax nr. 0444 546679

Oppure via mail: albanese@vicenzagiuridica.it

CORSO OSSERVATORIO SULLA CONTRATTUALISTICA COMMERCIALE

E' necessario consegnare copia della presente scheda e dell'avvenuto pagamento al momento della registrazione dei partecipanti

(cod. 242919) Vicenza

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 490 + IVA listino

SPECIALE SCONTI

Barrare la casella corrispondente allo sconto al quale si ha diritto

- Sconto 10% (€ 441 + IVA) **per iscrizioni entro il 16 settembre**
- Sconto 20% (€ 392 + IVA) per iscrizioni almeno 60 gg prima dell'inizio del Corso
- Sconto 20% (€ 392 + IVA) riservato a partecipanti fino a 30 anni di età
- Sconto 20% (€ 392 + IVA) per iscrizioni multiple, 2 o più partecipanti

Dati Partecipante

Cognome e nome _____ Professione _____

Tel. _____ Fax _____

E-mail _____

C.F. _____

Iscritto all' Ordine Professionale _____

Sede dell'Ordine Professionale _____

Dati per la fatturazione

Ragione sociale _____

Indirizzo _____

Cap. _____ Città _____ Prov. _____

Part.IVA/CF _____

Codice cliente Ipsoa (se assegnato) _____

Modalità di pagamento

- La quota di partecipazione € _____ + IVA € _____

- **Totale fattura** € _____

Il pagamento deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione secondo la seguente modalità:

BONIFICO BANCARIO a favore di Wolters Kluwer Italia S.r.l. - Banca: INTESA SAN PAOLO FILIALE ROMA 14

IBAN: IT32 K 03069 05070 615222314167 -indicando nella causale "Corso osservatorio sulla contrattualistica commerciale", il codice, la quota di partecipazione, intestatario fattura e nome del partecipante.

Eventuale disdetta dovrà essere comunicata via mail all'indirizzo: "formazione@altalex.com", almeno 10 giorni lavorativi antecedenti la data dell'incontro. Nessun rimborso è previsto oltre tale termine. Per cause di forza maggiore potranno essere variati sede, date e relatori delle singole unità formative. Il materiale didattico non è sostituibile ed è ad uso esclusivo dei partecipanti all'iniziativa. Altalex formazione si riserva la facoltà di rinviare o annullare, entro 3 giorni lavorativi prima dell'inizio del corso, le iniziative a calendario qualora non si raggiungesse il numero minimo previsto dei partecipanti. Le quote eventualmente versate, verranno restituite o potranno essere utilizzate per partecipare ad altre iniziative. I dati personali saranno registrati su database elettronici di proprietà di Wolters Kluwer Italia S.r.l., con sede legale in Milano, Via dei Missaglia n. 97 - Palazzo B3 20142 Milano (MI), titolare del trattamento e saranno trattati da quest'ultima tramite propri incaricati.

Wolters Kluwer Italia S.r.l. raccoglierà e utilizzerà i dati che La riguardano per le finalità espresse nell'informativa Privacy, rilasciata ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del Regolamento Europeo n. 679/2016 del 27 aprile 2016, disponibile nel sito www.wolterskluwer.it, sezione Privacy.

È assolutamente vietata la registrazione, per qualsiasi fine, anche solo personale, e la diffusione di riprese audiovisive, tramite qualsiasi mezzo e supporto, delle lezioni dell'iniziativa. Il partecipante sarà responsabile di ogni utilizzo e/o diffusione illecita e/o non preventivamente autorizzata delle lezioni dell'iniziativa.

Data _____ Firma _____

AGENZIA PROFESSIONALE DI VICENZA

-FRANCO ALBANESE RAPPRESENTANZE SAS

**36100 VICENZA – PIAZZETTA SAN GIUSEPPE,
11/13**

TEL. / FAX 0444-546679 CELL.

348/8956754 – 349/7857423