****

**Master breve contrattualistica internazionale**

Modena

13/20/27 Aprile 4 Maggio 2018 dalle ore 14.30 alle ore 18.30

Docenti: Avv. Andrea Sganzerla, Avv. Maura Alessandri, Avv. Elena Baroni, Avv. Sofia Parastatidou

Programma:

Prima giornata

**Contratti internazionali in genere**

**La struttura dei contratti internazionali**

-lo scopo del contratto

-premesse edefinizione degli obiettivi

-completezza e chiarezza del testo contrattuale

-stipulazione

-fase esecutiva del contratto

-garanzie generali e specifiche

-i limiti nell'autonomia delle parti

-scelta del diritto applicabile e del foro competente

-convenzioni internazionali e princìpi Unidroit

-metodi alternativi di risoluzione delle controversie

**Le fasi della negoziazione nella contrattazione internazionale**

-le responsabilità precontrattuali

-garanzie

-i documenti

-gli impegni precontrattuali

-confidentiality agreement

-lettere d’intenti

-contratti preliminari

-accordi normativi

-accordi quadro

-il drafting

-gli impegni della fase interinale

Seconda giornata

**Contratti di vendita**

**La Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale**

-il crescente numero degli Stati che hanno ratificato la Convenzione di Vienna

-quando si applica la Convenzione di Vienna ?

-clausola di scelta della legge applicabile e Convenzione di Vienna

**Vendita internazionale e distribuzione**

-tipologie particolari di beni e vendite non rientranti sotto la Convenzione di Vienna

-vendita internazionale vs appalto internazionale

-è consigliabile escludere l’applicazione della Convenzione di Vienna ?

-esclusione implicita della Convenzione di Vienna

-passaggio della proprietà e trasferimento del rischio

-disciplina sulla conformità del prodotto: ispezione e denuncia dei vizi

-convenzione di Vienna e tasso di interessi sulle somme non pagate

**L’uso delle Condizioni Generali di Contratto**

-la c.d. Battle of the Forms

-la c.d. Last shot doctrine

-la c.d. Knock-out doctrine

-lo scontro tra condizioni generali contrapposte nella Convenzione di Vienna

-i vantaggi delle parte che utilizza le Condizioni Generali

-strategie e suggerimenti operativi nell’uso delle Condizioni Generali

**INCOTERMS e Convenzione di Vienna**

**Vendita internazionale e gestione del contenzioso**

-analisi e discussione di clausole errate diffuse nella

Terza giornata

**Contratto di agenzia, distribuzione e franchising**

**Il contratto di agenzia**

-la nozione di contratto di agenzia e le differenze con tipi contrattuali simili

-la disciplina comunitaria del contratto di agenzia

-il diritto di esclusiva

-l’agente: diritti e doveri, rappresentanza, provvigioni e rimborsi spese

-il preponente: mono-mandato e pluri-mandato

-il recesso dal contratto e l’indennità di fine rapporto

-gli affari conclusi dall’agente dopo la cessazione del rapporto

-gli accordi economici collettivi

-il patto di non concorrenza post-contrattuale

-clausole critiche del contratto di agenzia

-l’ENASARCO e i contributi previdenziali

**Il contratto di concessione e di distribuzione**

-il contratto di distribuzione (atipicità del contratto e differenze rispetto ad altri strumenti)

-le clausole sul diritto applicabile e sulla giurisdizione, arbitrati interni e internazionali

-la clausola di esclusiva e il divieto di concorrenza

-le clausole che fissano minimi di acquisto / vendita

-il recesso dal contratto e le penali

-concorrenza sleale e tutela cautelare

-la tutela della proprietà intellettuale e l’abuso di dipendenza economica

-analisi di modelli contrattuali

**Il contratto di franchising**

-la legge 6 maggio2004 n. 129

-definizione di contratto di franchising e differenze rispetto ad altre tipologie

-gli obblighi precontrattuali delle parti

-gli obblighi dell’affiliante e dell’affiliato e le informazioni contrattuali

-diritto di ingresso e modalità di calcolo delle royalties

-l’esclusiva territoriale

-il know-how e gli altri servizi offerti dall’affiliante

-il contenzioso nella esecuzione del rapporto (fornitura di merce, modalità di pagamento, contestazioni)

-le fideiussioni e garanzie a prima richiesta per assicurare i pagamenti dovuti in base al contratto

-la risoluzione per inadempimento (Tribunale di Torino, 28 giugno 2016)

-false informazioni e annullamento del contratto

-analisi di modelli contrattuali

Quarta giornata

**Inglese giuridico**

**Key terminology in contract negotiation and formation**

Breach of contract

-exclusion/limitation of liability clauses

-contractual remedies

-penalties,contract termination

**Termination by default and termination at will**

Disputes

-litigation,arbitration,ADR and mediation

**Legal correspondence for breach of contract and disputes**

Overview of the essential terms in Supply,Distribution,Agency and Franchise agreements

Learn by practising: negotiation techniques,drafting and re-wording contractual clauses,role-play,case study.

prassi