

CORSO ONLINE I CONTRATTI COMMERCIALI

Tecniche di redazione e giurisprudenza

Dal 4 al 18 luglio 2024

12 ore (3 incontri live)

DOCENTE

Valerio Sangiovanni,

Avvocato cassazionista in Milano. Avvocato tedesco (Rechtsanwalt) in Francoforte sul Meno. Si occupa di diritto commerciale e dell'impresa. Autore di oltre 410 pubblicazioni.

SCENARIO

La redazione e la negoziazione dei contratti rappresentano attività che gli **avvocati civilisti** e i **commercialisti** si trovano ad affrontare nello svolgimento della propria professione.

Negli ultimi anni lo scambio avviene per vie informatiche, a distanza, mediante apposizione di **firme digitali o elettroniche** e la giurisprudenza si trova a doversi occupare anche di queste modalità di conclusione dei contratti.

Particolarmente attuali sono, inoltre, le problematiche connesse **all'inflazione e all'aumento dei prezzi** delle materie prime. In questi casi quali clausole contrattuali servono per gestire queste fluttuazioni?

OBIETTIVI

Obiettivo del corso sarà prendere in esame i principali tipi di **contratti commerciali** usati nella prassi anche in considerazione delle controversie che possono sorgere tra le parti in merito all'esecuzione e all'interpretazione degli stessi.

Si analizzeranno i vari **rimedi esperibili** alla luce dell'interpretazione **giurisprudenziale** in materia e ogni incontro rappresenterà l'occasione per lo svolgimento di **esercitazioni** per imparare a conoscere e redigere le più importanti **clausole** utili alla professione.

Il corso è basato sul confronto e sullo scambio attivo con i partecipanti e sulla discussione di casi pratici e reali.

DESTINATARI

- Avvocati
- Legali interni d'impresa
- Commercialisti
- Consulenti d'impresa
- Manager e funzionari di aziende private ed enti pubblici

CREDITI FORMATIVI

Richiesta di accreditamento inoltrata al Consiglio Nazionale Forense.

PERCHE' IL NOSTRO CORSO?

- **Formula live streaming** studiata per garantire una didattica modulabile in base alle proprie esigenze.
- **Formazione interattiva** con momenti di confronto e spazi q&a dedicati. Durante i webinar potrai sempre inviare le tue domande al docente utilizzando la chat della piattaforma.
- **Incontri videoregistrati.** Potrai ripassare gli argomenti delle lezioni in un secondo momento. Le videolezioni sono accessibili per tutta la durata dell'iniziativa e per i 90 gg successivi all'ultimo webinar. La registrazione dell'evento è da considerare come semplice materiale didattico e NON rilascia crediti ai fini della formazione professionale continua
- **Valerio Sangiovanni, Avvocato cassazionista in Milano. Avvocato tedesco (Rechtsanwalt) in Francoforte sul Meno**
- **Materiale didattico** esaustivo. Al termine di ogni webinar saranno disponibili nel tuo profilo personale le slide dell'incontro, le risposte a tutte le domande di interesse poste durante l'evento e la registrazione della lezione.

PROGRAMMA

MODULO I - TECNICHE DI REDAZIONE DEI CONTRATTI E COMPRAVENDITA

4 luglio 2024 – Ore 14.00-16.00/16.30-18.30

Le principali clausole contrattuali

- Trattative e responsabilità precontrattuale
- Lettere di intenti, contratti preliminari e opzioni
- Gli accordi di riservatezza (*non disclosure agreement*)
- Requisiti di forma del contratto
- Firme elettroniche e digitali
- Condizioni generali di contratto
- Cenni alle clausole vessatorie e al codice del consumo

La patologia del rapporto contrattuale

- Gli inadempimenti contrattuali
- Il risarcimento del danno e la risoluzione del contratto
- Le clausole penali
- Le clausole risolutive espresse
- Le diffide ad adempiere
- I termini essenziali nei contratti

Aumenti dei prezzi, forza maggiore ed eccessiva onerosità

- L'aumento dei prezzi e l'inflazione
- La causa di forza maggiore
- L'eccessiva onerosità sopravvenuta

- Le clausole *ICC* sulla forza maggiore e sulla *hardship*
- Le clausole di rinegoziazione dei prezzi
- L'impossibilità sopravvenuta della prestazione: parziale o totale

I contratti di compravendita

- Le obbligazioni delle parti nei contratti di compravendita
- Le clausole sul prezzo
- I vizi della cosa e i rimedi a tutela dell'acquirente
- Contratti preliminari e definitivi
- I principali casi di compravendite: immobili e partecipazioni societarie

Il contratto di somministrazione

- Il contratto di somministrazione
- I contratti a esecuzione continuata, periodica o differita
- Il collegamento negoziale fra somministrazione e deposito

✓ ESERCITAZIONE: ANALISI DI CLAUSOLE E DI TESTI DI CONTRATTO



QUESTIONS & ANSWERS

MODULO II - I CONTRATTI DI APPALTO, PRESTAZIONE D'OPERA E NOLEGGIO

11 luglio 2024 – Ore 14.00-16.00/16.30-18.30

I contratti di appalto

- La distinzione rispetto ad altre figure contrattuali
- Le variazioni all'opera
- Consegna dell'opera e verifica
- Il pagamento del prezzo: corrispettivo a corpo oppure a misura
- Difformità e vizi dell'opera, rimedi contrattuali
- L'art. 1669 c.c. e la responsabilità extracontrattuale per gli immobili
- I dipendenti dell'appaltatore
- Il subappalto e l'autorizzazione del committente

Gli appalti del superbonus

- Le particolarità degli appalti col *superbonus*
- La figura del *general contractor*
- Il pagamento del prezzo mediante cessione del credito o sconto in fattura
- Il compenso e la responsabilità di progettista e direttore dei lavori

Appalti di servizi e responsabilità solidale

- *L'outsourcing*
- Il divieto di somministrazione di lavoro
- Gli pseudo-appalti nella giurisprudenza e la tutela giuslavoristica
- La responsabilità solidale di appaltatore e committente nel d.lgs. n. 276 del 2003
- La prova del pagamento di stipendi e contributi e il DURC
- La responsabilità del committente verso gli istituti previdenziali

Il contratto di prestazione d'opera e di consulenza

- La disciplina della prestazione d'opera
- Prestazione d'opera materiale e intellettuale
- I contratti di consulenza
- Il compenso dei prestatori d'opera

Il contratto di noleggio

- L'applicabilità della disciplina sulla locazione
- Il regime della responsabilità
- Il *car renting* e il noleggio di macchinari
- Il nolo a caldo con conducente/operatore

- ✓ **ESERCITAZIONE: ANALISI DI TESTI DI CONTRATTI DI APPALTO O DI NOLEGGIO**



QUESTIONS & ANSWERS

MODULO III - I CONTRATTI DI AGENZIA, DISTRIBUZIONE E FRANCHISING

18 luglio 2024 – Ore 14.00-16.00/16.30-18.30

Il contratto di agenzia

- Le fonti della normativa: direttiva comunitaria, codice civile, accordi economici collettivi
- La forma e il contenuto del contratto di agenzia
- Le parti del contratto: preponente e agente
- Agente monomandatario e plurimandatario
- I doveri dell'agente, in particolare l'obbligo informativo
- La previsione di una zona e l'esclusiva reciproca
- Il diritto alla provvigione e il rimborso delle spese
- 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

Il contratto di concessione di vendita

- Le obbligazioni di concedente e concessionario
- La clausola di esclusiva e il divieto di concorrenza

- I minimi di acquisto: le conseguenze in termini di risoluzione
- La tutela della proprietà intellettuale
- I profili internazionali
- Foro competente e legge applicabile

Il contratto di *franchising*

- La legge 6 maggio 2004 n. 129 sull'affiliazione commerciale
- Gli obblighi dell'affiliante e dell'affiliato
- Ammontare degli investimenti e *royalties*
- L'esclusiva territoriale: conseguenze della violazione
- Risoluzione e annullamento del contratto di *franchising*
- Penali e tutela d'urgenza nei rapporti di affiliazione commerciale

✓ **ESERCITAZIONE: ANALISI DI TESTI DI CONTRATTI DI AGENZIA O DISTRIBUZIONE**



QUESTIONS & ANSWERS

MODALITA' SVOLGIMENTO

Il Master si terrà in **modalità live**. Qualche giorno prima dell'inizio dell'evento riceverai **una e-mail contenente le istruzioni e le credenziali per accedere**. Ti ricordiamo che il **link di accesso alla lezione live sarà attivato un'ora prima dell'inizio di ciascun webinar**.

ATTESTATI

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato:

- per i **Corsi e Convegni un Attestato di partecipazione**
- per i **Master un Diploma di Master**

Qualora previsto dal Regolamento per la formazione professionale continua di appartenenza dell'iscritto, verrà rilasciato anche un **Attestato di frequenza per i Crediti Formativi**.

Al termine dell'iniziativa, nel caso di partecipazione ad almeno l'80% delle ore formative totali, sarà possibile scaricare l'**ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE/DIPLOMA DI MASTER** nella pagina personale del sito altalex.com **entro 30 gg. dalla fine dell'iniziativa**.

AVVOCATI: per ogni ora di webinar è necessario rispondere correttamente ad almeno una domanda su due (domande non ripetibili). Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato l'**ATTESTATO PER I CREDITI FORMATIVI** direttamente nella piattaforma di svolgimento dell'iniziativa, **entro 14 gg. dalla data di fine evento**.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 390 + IVA quota di listino

EARLY BOOKING

Sconto 10% per iscrizioni entro il 14 GIUGNO

ISCRIZIONI MULTIPLE

Sconto 25%: 2 o più partecipanti

Per informazioni ed iscrizioni rivolgersi a:

LibriProfessionali.it
Per informazioni ServizioClienti@LibriProfessionali.it
Servizio clienti: Tel. 0461.421628