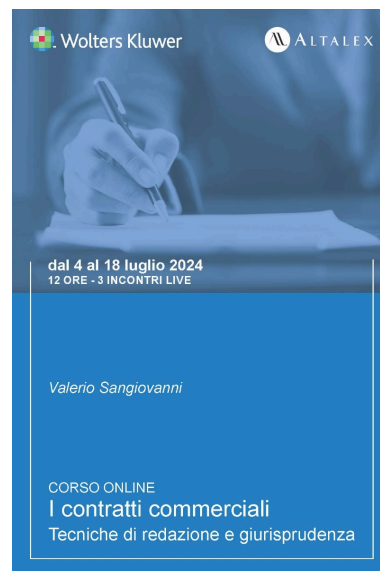


Corso I contratti commerciali. Tecniche di redazione e giurisprudenza

Prezzo: **475,80 €** As low as
356,85 €



Codice	000266693
Tipologia	Formazione
Reparto	FORMAZIONE
Argomento	Commercialisti ed esperti contabili, Enti pubblici, Contratti e obbligazioni
Autore	AA.VV.
Editore	Altalex
Data pubblicazione	4 lug 2024

Calendario:

4 luglio 2024: 14.00 - 16.00/16.30 - 18.30

11 luglio 2024: 14.00 - 16.00/16.30 - 18.30

18 luglio 2024: 14.00 - 16.00/16.30 - 18.30

Il calendario potrà subire delle variazioni per particolari esigenze.

Destinatari:

Avvocati

Legali interni d'impresa

Commercialisti

Consulenti d'impresa

Manager e funzionari di aziende private ed enti pubblici

Modalità di fruizione:

Formula ONLINE - 12 ORE (3 incontri live)

Qualche giorno prima dell'inizio del Master riceverai una e-mail contenente le istruzioni per accedere alla piattaforma.

Crediti formativi:

Albo	CFP riconosciuti
Avvocati	inoltrata richiesta di accreditamento

[Scarica la scheda di iscrizione](#)

La scheda di iscrizione deve essere compilata anche in caso di acquisto online

DOCENTE

Valerio Sangiovanni Avvocato cassazionista in Milano. Avvocato tedesco (Rechtsanwalt) in Francoforte sul Meno. Si occupa di diritto commerciale e dell'impresa dell'impresa. Autore di oltre 390 pubblicazioni.

PRESENTAZIONE

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.

[Scarica la scheda di iscrizione](#)

La scheda di iscrizione deve essere compilata anche in caso di acquisto online

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
- Diformità 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

[Scarica la scheda di iscrizione](#)

La scheda di iscrizione deve essere compilata anche in caso di acquisto online

QUOTA DI ISCRIZIONE PER PARTECIPANTE:

Prezzo di listino: € 390,00 + IVA

€ 351,00+ IVA Sconto 10% per iscrizione entro il 14/06/2024

€ 292,50 + IVA Sconto 25% 2 o più partecipanti

ATTESTATO

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.

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 ATTESTATO PER I CREDITI FORMATIVI direttamente nella piattaforma di svolgimento dell'iniziativa, entro 14 gg. dalla data di fine evento.

DIRITTO DI RECESSO - MODALITÀ DI DISDETTA E VARIAZIONE DI PROGRAMMA:

Consultare la scheda di iscrizione

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.

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.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

