
sharecom
Formazione
Scelta Vincente

MASTER CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Sharecom presenta un nuovo corso in tema di Contrattualistica Internazionale rivolto ad avvocati, praticanti, import/export manager, responsabili di uffici commerciali, imprenditori, laureati in discipline giuridiche, giuristi d'impresa.

Orgogliosi dell'ampio successo riscosso nei corsi precedenti Sharecom ha deciso di offrire, a tutti i suoi clienti e ai nuovi partecipanti un master completo per tutti coloro che sono interessati alla tematica della Contrattualistica Internazionale.

Il Master intende fornire ai partecipanti una visione quanto più esaustiva e complessiva possibile delle tematiche in oggetto sia attraverso un approccio teorico, esaminando i diversi istituti della materia, sia attraverso un approccio pratico, lasciando spazio al dibattito sugli argomenti di maggiore rilevanza socio – giurisprudenziale.

Nel corso dei 15 incontri di mezza giornata saranno affrontati non solo contratti più diffusi come quello di vendita e di distribuzione ma sarà offerta una panoramica completa dei vari aspetti che caratterizzano il panorama internazionale.

Le giornate sull'inglese giuridico saranno tenute in lingua inglese.

AVVOCATI
n. 20 CF
dal CNF

DOVE

ROMA: dall' 11 Ottobre 2019 al 28 Febbraio 2020

MILANO: dal 27 Marzo 2020 al 17 Luglio 2020

PADOVA: dal 15 Maggio 2020 al 30 Ottobre 2020

QUANDO

Per un totale di 15 incontri

dalle 14.30 alle 18.30

PROGRAMMA

La redazione e negoziazione dei contratti internazionali, l'uso delle Condizioni Generali di Contratto. I contratti di compravendita internazionale (Parte I)

· L'importanza del legale nei contratti internazionali

· La conclusione del contratto mediante l'uso delle Condizioni Generali: problemi di applicabilità e strategie

· La c.d. Last shot doctrine

· La c.d. Battle of the Forms

· La c.d. Knock-out doctrine

· La legge applicabile alla vendita internazionale: la Convenzione di Vienna del 1980 (CISG)

· I casi in cui si applica la Convenzione di Vienna

· Applicazione della CISG e clausola di scelta della legge applicabile: accorgimenti e rischi

· Tecniche di esclusione della Convenzione di Vienna

· Laboratorio pratico

I contratti di compravendita internazionale (Parte II)

· Quali sono le norme della CISG più favorevoli al venditore ?

· Quali sono le norme della CISG più favorevoli al compratore ?

· Clausole e rimedi a tutela del venditore

· Ispezione e denuncia dei vizi

· Passaggio della proprietà e del rischio

· Laboratorio pratico

Inglese giuridico (Parte I) International Contracts

· Formation of contracts under common law

· International commercial contracts

· Contents and structure of contracts

· Breach and liability clauses

· Conditions precedent

· Indemnity/representations and warranty clauses

· Termination Clauses

· Governing law

· Dispute Resolution clauses

· Other Boilerplate clauses

I contratti internazionali di distribuzione: il contratto di agenzia e procacciatore d'affari

·Le diverse figure di intermediario nella distribuzione commerciale. La differenza tra agente e procacciatore di affari

· La legge applicabile e le possibilità di scelta

· I modi di risoluzione delle controversie e le strategie per la scelta del foro

· Durata del contratto

· Diritti ed obblighi delle parti durante l'esecuzione del contratto

· Modalità di remunerazione dell'intermediario

· Diritti ed obblighi delle parti alla cessazione del contratto: indennità e risarcimenti

· Cenni di fiscalità, contribuzione e previdenza

· Laboratorio pratico

PROGRAMMA

I contratti internazionali di distribuzione: contratti di distribuzione, concessione di vendita, franchising. Focus Paesi: Cina ed Emirati Arabi

I contratti internazionali di distribuzione e di concessione di vendita

· La nozione di distribuzione e di concessione di vendita

· Differenza con altre figure contrattuali (intermediari, rivenditori, ecc.)

· Stipulazione

· Diritti ed obblighi delle parti

· Fase esecutiva del contratto

· Clausole di esclusiva

· Durata e scioglimento del contratto

I contratti internazionali di franchising

· Gli elementi caratteristici del franchising nella L. 129/2004

· Obblighi precontrattuali delle parti

· Il know-how del franchisor

· Le clausole principali del contratto

· Il master franchising

· Il corner franchising

Focus Emirati Arabi e Cina

I contratti internazionali di joint venture

· Inquadramento generale

· Strutturazione degli accordi e schemi contrattuali che disciplinano i rapporti di collaborazione tra imprese

· Le tipologie di joint venture

· Esame di testi contrattuali e specifiche clausole;

· Le joint ventures e alcuni ordinamenti stranieri

· Gli accordi di riservatezza

I contratti internazionali di licenza di marchi, di brevetto e di know-how, di trasferimento di tecnologia

· Le cessioni e licenze internazionali di brevetti, marchi e know-how.

· Le verifiche preliminari sull'ambito di estensione e sulla validità e l'utilizzabilità dei brevetti.

· In particolare: le ricerche di anteriorità e FTO (freedom to operate).

· I marchi ed il know-how oggetto del contratto: la loro validità (monopolizzabilità) ed utilizzabilità.

· In particolare: la determinazione del know-how.

· La determinazione dei corrispettivi (royalties e "lump sums").

· La tassazione delle royalties (le convenzioni internazionali sulle doppie imposizioni fiscali).

· La territorialità del contratto: clausole di esclusiva ed importazioni parallele.

· I contratti di licenza in Europa: clausole ammesse e vietate.

· Gestione e limitazione delle garanzie e responsabilità contrattuali.

· La nullità del brevetto (e del marchio) e le conseguenze sostanziali e processuali sul contratto.

· La contraffazione del marchio e del brevetto oggetto del contratto: la gestione e le conseguenze.

· Il contenzioso contrattuale: tribunali (nazionali od esteri) e arbitrato internazionale – I procedimenti d'urgenza.

· Le formalità: registrazioni e trascrizioni.

PROGRAMMA

I pagamenti e le garanzie internazionali. Incoterms

Forme di pagamento con l'estero

· Scelta della forma di pagamento e formulazione

· Pagamenti anticipati, posticipati, contestuali: il COD (Cash on delivery)

· Assegno bancario, negoziazione Sbf o invio al dopo incasso

· Incasso documentario (D/P – CAD – D/A): che cos'è e quali i rischi

· Incassi semplici ed elettronici dei crediti: quando e come applicarli, vantaggi

· Credito documentario: che cos'è, come si articola, quali le caratteristiche, quali i vantaggi, quali i rischi e normativa di riferimento (la pubbl. 600 della CCI)

· Credito documentario confermato, non confermato e silent confirmation

· Documenti nel credito documentario e suo utilizzo

· Garanzie di pagamento, garanzie di restituzione del pagamento anticipato e Stand by Letter of credit

· Suggerimenti per una negoziazione efficace della clausola di pagamento e gestione operativa dei crediti

I termini di resa della merce (Incoterms®)

· Importanza di comprendere il significato della terminologia in uso

· Incoterms® quali termini integrativi del contratto di compravendita internazionale

· Che cosa sono, che cosa non sono, caratteristiche

· Scopo e normativa di riferimento: la pubbl. 715 della ICC

· Struttura degli Incoterms® 2010 e regole per individuare il punto di criticità: clausole alla partenza e all'arrivo

· Ripartizione degli Incoterms® in base alla modalità di trasporto e al gruppo di appartenenza· Problemi del venditore nel carico/scarico delle merci nel termine Ex works e nelle calusole "F"

· Incoterms® FOB, CFR, CIF e FCA, CPT, CIP: applicazione e punti di criticità

· Incoterms® DAT, DAP, DDP

· Quale Incoterms® adottare in relazione al pagamento e al trasporto prescelto

I contratti internazionali relativi alla notorietà: lo sfruttamento del diritto all'immagine, il contratto di testimonial, il contratto di sponsorizzazione. La fiscalità dei contratti internazionali

· Il diritto all'immagine e lo sfruttamento economico della stessa

· L'immagine del personaggio noto e quella del personaggio non noto. Tutela e concessione del diritto di sfruttamento a terzi

· La qualificazione giuslavoristica e le conseguenze previdenziali e contributive

· La qualificazione tributaria e le conseguenze impositive

· Analisi delle clausole più ricorrenti nei contratti di cessione del diritto di sfruttamento dell'immagine

· La risoluzione del contratto per comportamento contrario agli obblighi contrattuali: le cd. morality clauses

· Il diritto e la fiscalità transnazionale nei contratti internazionali relativi alla notorietà. Le star companies

· Analisi di alcuni casi famosi, in particolare il caso Ronaldo

PROGRAMMA

I contratti internazionali del mondo dello spettacolo

· Il contratto internazionale nell'entertainment e il mondo sconosciuto delle "bandiere di comodo"

· Vita dell'artista sulle navi da crociera

· Il contratto internazionale e le fonti del diritto internazionale nei contratti

· Il contratto individuale di lavoro nel diritto internazionale

· Artisti e manager: il contratto di artist management

· The Cruise – Il contratto di entertainment sulla nave: il mito e la realtà

· La navigazione marittima: Montego Bay e il fenomeno delle bandiere di comodo ("Flag Of Convenience" – FOC) o bandiere ombra

· Cos'è il genuine link tra la nave e lo Stato ?

· L'uso spregiudicato delle bandiere di comodo: una mappa dei Paesi coinvolti

· La posizione della Unione Europea nella lotta al fenomeno delle bandiere di comodo

· Il codice etico e la risoluzione del rapporto di lavoro

· La politica della cd. "zero tolerance"!

· Case study

· Laboratorio pratico: analisi di contratti internazionali e delle clausole più significative

La normativa antitrust (in generale e quella applicabile ai singoli contratti internazionali)

Cenni introduttivi:

· la nozione di mercato rilevante;

· le intese restrittive della concorrenza;

· l'abuso di posizione dominante.

Caso pratico sul contratto di vendita internazionale:

· contenuto del contratto e clausola di non concorrenza;

· il caso alla luce del diritto antitrust dell'Unione Europea:

· l'abuso di posizione dominante mediante pratiche di stabilizzazione del mercato delle materie prime e "leverage" sui mercati "a valle":

· il caso alla luce del diritto antitrust della Repubblica Popolare Cinese e di Hong Kong:

· il quadro giuridico di riferimento – l'abuso di posizione dominante ed il divieto di intese restrittive della concorrenza per il diritto antitrust della Repubblica Popolare Cinese

· La normativa antitrust applicabile agli agenti di commercio.

· La normativa antitrust applicabile ai contratti di concessione di vendita.

· La normativa antitrust applicabile ai contratti di distribuzione selettiva.

· La normativa antitrust applicabile ai contratti di franchising.

· La normativa antitrust e le joint venture.

· I programmi di clemenza in materia antitrust;

· Il risarcimento del danno da illecito antitrust;

· Il diritto antitrust internazionale e l'International Competition Network.

La gestione delle controversie internazionali (Parte I): scelta tra giurisdizione ordinaria e arbitrato, le forme di Alternative Dispute Resolution (ADR), mediazione, la legge applicabile

· I metodi di gestione del contenzioso internazionale

· Il nuovo Reg. (UE) n. 1215/2012 sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e

·l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale

PROGRAMMA

· La scelta della legge applicabile

· La lingua del contratto

· Tecniche di redazione della clausola di risoluzione delle controversie: accorgimenti, rischi e check-list

· Le “escalation clauses”

· La scelta tra giurisdizione ordinaria e arbitrato

· Quando è preferibile ricorrere al Giudice ordinario

· Motivi per preferire il ricorso all’arbitrato

· La “midnight clause”

· Casi in cui è sconsigliabile l’arbitrato

· Motivi per preferire la mediation/conciliazione

· Che cos’è e come funziona la conciliazione in Italia

· Il ruolo-chiave dell’avvocato nella conciliazione

· Analisi e discussione di clausole errate diffuse nella prassi

· Casi pratici e lodi arbitrali

La gestione delle controversie internazionali (Parte II): il recupero dei crediti; i provvedimenti cautelari; il riconoscimento ed esecuzione delle sentenze

· Vendita internazionale, Convenzione di Vienna e gestione del contenzioso per mezzo degli INCOTERMS

· La c.d. Italian torpedo

· Le nuove regole sulla litispendenza nei contenziosi internazionali

· Reg. (UE) n. 44/2001 e Reg. (UE) n. 1215/2012 a confronto: cosa cambia per l’esportatore italiano?

· Nuove strategie contrattuali e processuali

· Le cause in prevenzione

· Il foro “esorbitante” per i provvedimenti cautelari

· Riconoscimento ed esecuzione delle decisioni

· Alcuni casi di successo

Inglese giuridico (Parte II) – Management of claims and out of court settlements

· Negotiation techniques

· Mediation

· How to draft a settlement agreement

· Role play

I contratti in internet

· Le cessioni e licenze internazionali di brevetti, marchi e know-how:

· Le verifiche preliminari sulla validità e l’utilizzabilità dei brevetti; marchi e know-how oggetto del contratto (le ricerche di novità e di “via libera”).

· La determinazione dei corrispettivi (royalties e “lump sums”).

· Gestione e limitazione delle garanzie e responsabilità contrattuali.

· Le vendite e le importazioni parallele

· Il contenzioso: tribunali (nazionali od esteri) e arbitrato internazionale.

· Le formalità: registrazioni e trascrizioni.

DOCENTI

Coordinatore scientifico Avv. Maura Alessandri

Avv. Elena Baroni

Avvocato Cassazionista del Foro di Bologna è specializzata in diritto privato internazionale, commerciale, contrattuale e comunitario. Dopo la laurea ha frequentato numerosi corsi post-lauream in materia di diritto internazionale e comunitario, sia in Italia, presso l'Università di Bologna, che all'estero, fra i quali un corso sul diritto privato internazionale, presso l'Accademia di diritto privato internazionale dell'Aja, un corso sul diritto tedesco presso l'Università di Ferrara, ed un corso d'Inglese giuridico presso l'Università di Edimburgo. E' stata nominata Coach dell'agenzia EASME (Executive Agency for Small and Medium size Enterprises) nel progetto SME Horizon 2020 della Commissione Europea. Dall'ottobre 2015 è stata nominata membro della Commissione Internazionale istituita presso l'Ordine degli Avvocati di Bologna.

Avv. Maura Alessandri

Avvocato del Foro di Bologna – E' stata Professore a Contratto di Contratti Internazionali presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna – E' Of Counsel di primari Studi di diritto commerciale e Consulente, per il settore della internazionalizzazione delle imprese, della Camera di Commercio di Forlì/Cesena.- E' stata Senior Associate dello Studio Bernini/Baker & McKenzie ove si è occupata prevalentemente della gestione di controversie internazionali, arbitrato e conciliazione – E' stata Assistente alle cattedre di Diritto Privato Comparato dell'Università di Bologna e Verona e ha svolto attività di ricerca, quale vincitrice di borse di studio, in Germania presso l'Istituto Max-Planck di Amburgo per il diritto straniero ed internazionale privato ed in Olanda presso l'Università di Tilburg – E' Referente italiano della Banca dati JURE dell'Unione Europea in materia di Reg. (CE) n. 44/2001, Convenzione di Bruxelles del 1968, Convenzione di Lugano del 1988/2007 in materia di competenza giurisdizionale, riconoscimento ed esecuzione delle sentenze.

Avv. Andrea Sganzerla

Avvocato Cassazionista del Foro di Milano – Docente in numerosi master di diritto d'impresa, contrattualistica nazionale ed internazionale – Italian Representative IICUAE – Italian Industry & Commerce Office in the UAE.

Avv. Alessandra Delli Ponti

Avvocato Of counsel dello Studio Legale Stefanelli & Stefanelli – Ha maturato esperienza pluriennale in materia di privacy e diritto delle nuove tecnologie

Prof. Avv. Sandro Censi

E' professore a contratto di diritto dei paesi islamici presso l'Università di Bologna – Avvocato del Foro di Bologna – Cassazionista ed iscritto nel registro dei Revisori Contabili – Si occupa prevalentemente di diritto tributario, contrattualistica e diritto societario nazionale e internazionale. E' stato relatore a vari convegni in materia nonché autore di pubblicazioni sul tema.

DOCENTI

Avv. Sofia Parastatidou

Avvocato – Docente in lingua inglese specializzata nei settori giuridico, finanziario, economico e commerciale.

Avv. Michele Iaselli

Avvocato, collaboratore della cattedra di logica e informatica giuridica presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II. Docente a contratto di informatica giuridica alla LUISS – facoltà di giurisprudenza. Specializzato presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II in "Tecniche e Metodologie informatiche giuridiche". Presidente dell'Associazione Nazionale per la Difesa della Privacy. Vice dirigente del Ministero della Difesa. Relatore di numerosi convegni, ha pubblicato diverse monografie e contribuiti in materia di informatica giuridica e diritto dell'informatica delle principali case editrici.

Avv. Luca Davini

Avvocato del foro di Torino – Svolge prevalentemente attività di consulenza e assistenza nel campo del contenzioso stragiudiziale e giudiziale in materia di diritto commerciale e societario, di diritto dei contratti e del commercio internazionale a favore di società italiane ed estere – Relatore in congressi e conferenze su temi di diritto del commercio e contenzioso internazionale

Dott. Antonio Di Meo

Professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso la Facoltà di Economia dell'Università di Bergamo e di Macerata – Specializzato nella consulenza e formazione all'export e all'internazionalizzazione per imprese industriali, commerciali – Autore di numerose pubblicazioni specialistiche in materia di pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie internazionali

Avv. Secondo Andrea Feltrinelli

Avvocato del foro di Milano – Socio fondatore dello studio Feltrinelli e Brogi – Specializzato nella tutela della proprietà industriale ed intellettuale

Dott. Paolo Mattei

Laurea in Scienze Politiche presso l'Università di Bologna e Diploma di Tromba presso il Conservatorio di Musica di Bologna. Musicista professionista in Italia e all'estero, da oltre un trentennio collabora con varie istituzioni musicali, teatri e orchestre sinfoniche.

Avv. Filippo Cammelli

Avvocato del foro di Bologna – Assistenza legale in materia di diritto antitrust a primarie imprese italiane

CREDITI

Avvocati: concessi 20 crediti dal Consiglio Nazionale Forense
(obbligo di presenza all'80% delle ore)

TARIFFE

Consultare il sito:

www.sharecom.it/prodotto/master-contrattualistica-internazionale/

La quota comprende:

- partecipazione al corso
- materiale
- coffee break
- attestato di partecipazione.

ISCRIZIONI

On line: https://www.sharecom.it/negozio

PDF + mail: scarica ed invia scheda di iscrizione cartacea a info@sharecom.it

Per informazioni e/o chiarimenti contattare il numero 049.8725439



sharecom
Organismo di Mediazione n. 895
Ente di Formazione n. 413