

Profili Giuridici dei contratti tra imprese: come costituire, redigere ed interpretare un contratto commerciale

Considerata la centralità del ruolo dell'impresa all'interno del sistema economico nazionale e la conseguente importanza della corretta applicazione del diritto attraverso uno dei suoi principali strumenti, quale è il contratto. Il corso si propone di offrire una visione generale e completa della contrattualistica commerciale tra imprese, sotto il profilo sia tecnico che giuridico. L'iter formativo proposto dedica ampio spazio all'analisi della normativa applicabile alle fattispecie contrattuali di diritto nazionale, all'esame delle tecniche di redazione dei contratti, nonché alla disamina delle problematiche giuridiche connesse sia alla fase formativa del contratto ed ai suoi contenuti, che alla fase successiva della prevenzione e gestione della conflittualità. In particolare, costituiscono oggetto di analisi: i contratti di maggiore diffusione, gli aspetti più rilevanti connessi al commercio elettronico e le novità nell'ambito della tutela del consumatore. Il corso prevede la discussione di cases concernenti tematiche particolari e rilevanti nelle singole negoziazioni.

Agenda (3 giorni)

I contratti:

- contenuto negoziale, regime degli effetti inter partes e loro opponibilità a terzi
- inizio della negoziazione: trattative e fase precontrattuale
- forma del contratto e procedimenti di formazione del contratto
- determinazione del contenuto
- interpretazione
- scioglimento e altre vicende del rapporto contrattuale
- inadempimento, responsabilità, esame delle patologie di invalidità
- incapacità e rappresentanza nella conclusione del contratto
- prova e pubblicità dello stesso
- gli strumenti di pagamento
- i mezzi di risoluzione delle controversie.

Disamina modelli contrattuali:

- aspetti tecnici e legali
- le clausole critiche e i rischi connessi
- lettura e commento delle principali e più significative clausole.

La contrattualistica on line:

- la normativa di riferimento
- il luogo di conclusione del contratto
- le regole generali
- il principio della ricezione
- l'esecuzione dell'accordo telematico
- la sottoscrizione.

I contratti con i consumatori:

- generalità
- limiti all'impiego di tecniche di comunicazione a distanza
- l'informazione
- il diritto di recesso e suo esercizio
- l'esecuzione del contratto
- i divieti
- le clausole vessatorie.

Obiettivi

Apprendimento critico dei contenuti e analisi delle concrete tecniche di contrattazione.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Responsabili e addetti nelle Aree Acquisti, Commerciale e Amministrativa.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024