

## CICLO DI WEBINAR SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE



FAST, in collaborazione con Lawtelier Avvocati Associati, organizza un ciclo di webinar dedicati ai diversi aspetti che normano il commercio internazionale.

Le sessioni formative, fruibili anche singolarmente e della durata di un'ora, tratteranno i seguenti temi:

modulo 1: **Le condizioni generali nella vendita internazionale**

modulo 2: **I contratti di fornitura internazionale di macchinari e impianti industriali**

modulo 3: **La strategia legale nell'e-commerce tra marketplace e piattaforme personalizzate**

Al termine di ciascun webinar sono previsti incontri *one-to-one* con i relatori, facendone richiesta al momento dell'iscrizione. Saranno accettate un massimo di 4 richieste a modulo.

### **Costo**

Modulo singolo: 60 € + IVA.

Il corso verrà effettuato per un minimo di 10 partecipanti.

### **Attestato di partecipazione e materiale:**

Al termine di ogni modulo sarà trasmesso via email il materiale, il link al questionario di valutazione e, a chi ne facesse richiesta, l'attestato di partecipazione.

## MODULO 1:

22 settembre 2021, ore 14.00

### LE CONDIZIONI GENERALI NELLA VENDITA INTERNAZIONALE

Il webinar affronta la materia in termini operativi attraverso l'analisi di un testo, dando spunti in merito ai contenuti e analizzando gli aspetti più importanti da non sottovalutare. L'obiettivo è quello di consentire alle aziende partecipanti di redigere o rivedere le proprie condizioni generali di vendita alla luce dell'analisi effettuata.

Le imprese che vendono all'estero necessitano di adeguati strumenti di tutela. Disporre di condizioni generali di vendita all'esportazione minimizza i rischi quali, per esempio, quelli derivanti dal trasporto, dai ritardi di consegna o da eventuali difetti dei prodotti.

#### PROGRAMMA

- Perché è importante avere le condizioni generali di vendita? A che cosa servono?
- Cosa fare per far sì che si applichino al rapporto con il mio cliente/fornitore?
- Quale legge/convenzione devo scegliere per far sì che io sia maggiormente tutelato?
- Cosa fare per limitare i rischi derivanti dal trasporto?
- Come limito la mia responsabilità nel caso di consegna in ritardo?
- Come limito la mia responsabilità per vizi dei prodotti?

#### RELATORI

Avv. Hanz Giovanni Chiappetta

Avv. Marika Romani

## MODULO 2:

27 ottobre 2021, ore 14.00

### I CONTRATTI DI FORNITURA INTERNAZIONALE DI MACCHINARI E IMPIANTI INDUSTRIALI

Vi è capitato di ricevere la variazione di un ordine dopo l'esecuzione del contratto? Siete mai stati in ritardo nell'esecuzione e/o nella consegna di una commessa? La controparte ha richiesto l'applicazione delle penali oppure l'escussione della fideiussione data in garanzia? Capita sovente che le imprese fornitrici di macchinari e impianti industriali debbano affrontare situazioni critiche come quelle sopra citate. Questo workshop ha come obiettivo quello di aiutare le aziende partecipanti ad analizzare e a redigere clausole contrattuali che siano il più possibile tutelanti qualora si verificano eventi di questo tipo. A tal fine si esamineranno esempi di clausole e alcuni importanti spunti giurisprudenziali.

#### PROGRAMMA

- Principali clausole di diritto commerciale internazionale che l'impresa fornitrice deve conoscere e considerare
- Clausole che contengono penali, limitazioni e esclusioni di responsabilità, facoltà di risolvere il contratto e garanzie bancarie
- Forniture in Paesi soggetti a sanzioni economiche internazionali
- Principali modelli contrattuali ed evoluzione della prassi e della giurisprudenza
- Analisi di casi pratici

#### RELATORI

Avv. Hanz Giovanni Chiappetta

Avv. Elena Olivetti

### **MODULO 3:**

**11 novembre 2021, ore 14.00**

#### **LA STRATEGIA LEGALE NELL'E-COMMERCE TRA MARKET PLACE E PIATTAFORME PERSONALIZZATE**

Complice la pandemia, l'e-commerce è ormai entrato nel destino delle imprese. Anche una volta normalizzata la situazione sanitaria, molte aziende continueranno a rivolgersi all'e-commerce per la commercializzazione dei propri prodotti e servizi accanto ai tradizionali canali di vendita. Per questo motivo è bene che le imprese comincino a valutare l'opportunità di avere una "e-commerce strategy" con particolare attenzione agli aspetti normativi e legali.

#### **PROGRAMMA**

- Cosa si intende per e-commerce
- Tipi di e-commerce: B2B, B2C, B2A e altre tipologie. Differenze e peculiarità
- Aspetti contrattuali: obblighi informativi, modalità di conclusione del contratto, condizioni generali di vendita e problematiche post-vendita
- La tutela della proprietà intellettuale nell'e-commerce: come proteggere la propria e come evitare di ledere quella altrui

#### **RELATORI**

Avv. Matteo Mussi

Avv. Elena Olivetti