

TECNICHE DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI ITALIANI ALL'ESTERO MEDIANTE LO STRUMENTO CONTRATTUALE DELLA COMPRAVENDITA

OBIETTIVO

Lo scopo del seminario è quello di fornire alle imprese esportatrici le conoscenze fondamentali delle regole generali che disciplinano un contratto di compravendita quale principale strumento contrattuale del commercio internazionale. Un'analisi particolareggiata sarà dedicata alle "clausole strategiche" che l'esportatore italiano è tenuto a monitorare prima della conclusione di un accordo con una parte compratrice straniera.

PROGRAMMA

- Contratto di compravendita nella prassi della contrattualistica internazionale.
- Disciplina e casi di applicabilità della Convenzione di Vienna alla vendita internazionale di beni mobili.
- Modalità di conclusione del contratto di compravendita mediante condizioni generali.
- Efficacia e contenuto delle condizioni generali di vendita.
- Responsabilità del venditore in materia di garanzia per vizi della merce.
- Responsabilità del compratore per il pagamento del prezzo della merce.
- Passaggio dei rischi di perimento della merce venduta.
- Clausole di revisione del prezzo.
- Clausola di riserva di proprietà.
- Altri diritti ed obblighi del venditore e del compratore.
- Fornitura di macchinari, test di collaudo e obbligo di presa in consegna del bene venduto.
- Tutela del consumatore.
- Legge applicabile e modi per risolvere le controversie.



DESTINATARI

Responsabili commerciali e amministrativi, addetti all'ufficio estero, titolari di aziende esportatrici.



DURATA

4/8 ORE



AVV, ALESSANDRO
ALBICINI