

CORSO in videoconferenza

LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE - 8 ORE

Benché si stia acquisendo una familiarità sempre maggiore con le tematiche del commercio con l'estero, negoziare e redigere contratti internazionali comporta comunque una serie di problematiche particolari e l'uso di tecniche poco familiari ai non addetti ai lavori.

Tenendo conto delle circostanze e dei rapporti di forza tra le parti, le aziende italiane possono scegliere di "anticipare" le loro controparti, predisponendo un modello di contratto internazionale standard da proporre (con i relativi adattamenti alle specifiche situazioni), ovvero molto spesso si trovano a dover reagire prontamente a proposte di contratto delle controparti straniere, scegliendo a quali aspetti dedicare maggiore attenzione.

Il presente corso intende offrire una visione complessiva dei principali temi della contrattualistica internazionale che permetta ai partecipanti di orientarsi in questa complessa materia. Si tratta, in particolare, di comprendere il significato e la portata della scelta della legge applicabile al contratto e di guidare i partecipanti attraverso la scelta dei mezzi di risoluzione delle controversie: scelta del foro, arbitrato, ecc..

A questa parte generale seguirà un'analisi di alcuni aspetti critici dei contratti utilizzati più frequentemente nel commercio internazionale (vendita, agenzia, distribuzione).

DESTINATARI: Imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager.

PROGRAMMA

- Il contratto internazionale: caratteristiche generali; problemi relativi alla sua negoziazione e stipulazione.
- Contratto scritto e orale: i rischi legati all'assenza di un contratto scritto.
- Lettere d'intenti (LOI), Memorandum of Understanding (MOU) e documenti simili. L'uso dei modelli di contratto – la lingua del contratto.
- Reazione alla proposta contrattuale di controparte: proposta di un testo alternativo, modifiche, side letter.
- Alcune clausole tipiche, comuni alla maggior parte dei contratti internazionali: forza maggiore, hardship, clausola penale, confidenzialità.
- La legge applicabile. Perché sceglierla? Analisi delle varie alternative. Come redigere le clausole di scelta della legge applicabile.
- Scelta del foro e/o dell'arbitrato: esame di clausole.
- La vendita internazionale: Convenzione di Vienna (CISG),
- Incoterms, redazione di condizioni generali. Contratti con agenti, distributori, procacciatori d'affari.
- Joint ventures, trasferimento di tecnologia e vendita d'impianti (cenni).
- Analisi delle principali clausole di alcuni modelli di contratto internazionali elaborati dall'International Distribution Institute (IDI) e dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC).

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 19 e 24 marzo 2026, **ORARIO:** 9:00-13:00

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTI:

Avv. Silvia Bortolotti, partner degli Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis di Torino. E' specializzata da oltre 20 anni in contratti commerciali internazionali (agenzia, distribuzione e franchising) e cross border litigation. E' inoltre esperta in antitrust e concorrenza. E' Vice-Presidente e Segretaria Generale dell'International Distribution Institute (IDI), una delle principali associazioni di avvocati e legali d'impresa che si occupa di diritto internazionale della distribuzione.

Avv. Mariaelena Giorcelli, partner degli studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis. Da oltre 15 anni è specializzata in contratti commerciali internazionali (in particolare agenzia e distribuzione) e cross border litigation. È inoltre esperta di e-commerce, privacy, vendita internazionale e diritto industriale. E' Presidente della Commissione "International Sale of Goods" dell' Union Internationale des Avocats (UIA) e membro del consiglio direttivo di ICC Italia.

Avv. Arianna Ruggieri, partner degli studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis. Da ormai più di 10 anni è specializzata in contratti internazionali e cross border litigation. E' inoltre specializzata in vendita internazionale, agenzia, distribuzione e diritto societario.

ASSOSERVIZI S.r.l. Società Unipersonale di Servizi di Confindustria Toscana Sud

Via Roma, 2 – 52100 Arezzo TEL. 0575 39941 www.assoservizisrl.it PEC info@pec.assoservizisrl.it

capitale sociale € 96.900,00 i.v. – REA Arezzo Nr. 110104 – C.F./P.IVA Nr. Iscr. Reg. 01508740519

AGENZIA FORMATIVA TEL. 0575 401707 FAX 0575 355123 info@assoservizisrl.it

SERVIZIO ELABORAZIONE PAGHE TEL. 0575 39941 FAX 0575 355748 paghe.ar@confindustriatoscanasud.it



CONFINDUSTRIA TOSCANA SUD
Arezzo Grosseto Siena

ASSOSERVIZI



ASSOSERVIZI S.r.l.

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 250 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud
€ 320+ IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa/Fondirigenti a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI:

Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452

Tiziana Carrozzino t.carrozzino@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0564 468805

Sandro Boddi s.boddi@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0577 257213

Per **iscriverti** clicca [qui](#)

ASSOSERVIZI s.r.l. Società Unipersonale di Servizi di Confindustria Toscana Sud

Via Roma, 2 – 52100 Arezzo TEL. 0575 39941 www.assoservizisrl.it PEC info@pec.assoservizisrl.it
capitale sociale € 96.900,00 i.v. – REA Arezzo Nr. 110104 – C.F./P.IVA Nr. Iscr. Reg. 01508740519

AGENZIA FORMATIVA TEL. 0575 401707 FAX 0575 355123 info@assoservizisrl.it

SERVIZIO ELABORAZIONE PAGHE TEL. 0575 39941 FAX 0575 355748 paghe.ar@confindustriatoscanasud.it