
"I contratti internazionali: tecniche di redazione nell'era globale" Quarta Edizione



Programma Quarta Edizione 2012

Data inizio corso
26 Ottobre 2012

Data fine corso
14 Dicembre 2012

Docenti:
Giuseppe De Marinis
Alessandro Russo
Marco Tupponi

Indice del corso

Parte generale

1. Le fonti del diritto che regolano il commercio internazionale
2. La disciplina del contratto nel commercio internazionale
3. La negoziazione dei contratti internazionali
4. La redazione dei contratti internazionali
5. La struttura del contratto internazionale
6. La fase di cessazione del contratto
7. Strumenti per la risoluzione della fase patologica del contratto

Contenuti speciali:

8. I sistemi di pagamento internazionali
 - a. I sistemi di pagamento internazionali
 - b. I principali sistemi di pagamento nelle transazioni internazionali
 - c. Le garanzie bancarie
9. Il contratto di trasporto. La disciplina dei termini di resa della merce: gli INCOTERMS 2010 della CCI.
10. I contratti associativi: Contratti di Joint venture e contratti di rete

Parte speciale: e-Paper

1. International sales of good agreement
2. Il contratto di agenzia internazionale
3. Il contratto di concessione di vendita
4. Il contratto di franchising
5. I contratti di leasing internazionale
6. Il contratto di licenza (licensing agreement)
7. Il contratto di countertrade
8. Il contratto di merchandising
9. Disciplina e adempimenti doganali

Programma

26 Ottobre ore 10.30 – 17.00

1° Incontro in presenza – Roma ore 10.30 – 17.00

10.30-11.30:

Introduzione al commercio ed economia internazionale:

Globalizzazione, trend economici mondiali, posizione dell'Italia e ruolo dell'ICE

Pier Alberto Cucino

11.30 –13.00/14.00-17.00:

Introduzione alla pratica di import export ed alla disciplina dei contratti internazionali ed ai temi centrali della materia. Le alleanze tra imprese, con particolare riferimento ai contratti in rete.

Marco Tupponi

16.00 – 17.00: *Specifiche tecniche per la fruizione del corso*

Angela Ricciardi e Irene Celauro

7 Novembre

1^ Aula Virtuale ore 15.30 – 17.30

Teoria generale del contratto internazionale.

Marco Tupponi

15 Novembre

2^ Aula Virtuale ore 15.30 – 17.30

Il contratto internazionale di distribuzione: la scelta tra agenzia commerciale e concessione di vendita.

Marco Tupponi

22 Novembre

3^ Aula Virtuale ore 15.30 – 17.30

Aspetti legali e contrattuali, esame teorico/pratico delle clausole generali di contratto internazionale di compravendita.

Giuseppe De Marinis

30 Novembre

2° Incontro in presenza – Roma ore 10.30 – 17.00

10.30-11.30

Strategie di Marketing Internazionale:

L'inserimento commerciale ai mercati esteri.

Pier Alberto Cucino

11.30 –13.00/14.00-17.00:

Termini di resa della merce e diritto doganale.

L'alleanza tra imprese in ambito internazionale: le joint ventures, i contratti di co-produzione e di licenza.

Giuseppe De Marinis

10 Dicembre

Aula Virtuale ore 15.30 – 17.30

La licenza di brevetto, il trasferimento di tecnologia ed il buy back nel commercio internazionale.

Giuseppe De Marinis

14 Dicembre

3° Incontro in presenza – Roma ore 10.30 – 17.00

10.30-11.00:

Strategie di Marketing Internazionale:

Le joint ventures come strumenti di radicamento nei mercati esteri

Pier Alberto Cucino

11.30 –13.00/14.00-16.00:

Export & Trade finance "la gestione dei sistemi di pagamento per migliorare le performance finanziarie della PMI": Condizioni di pagamento come strumento per il miglioramento della competitività internazionale: implicazioni commerciali e contrattuali.

Alessandro Russo

16.00 – 17.00: Consegna attestati e chiusura corso