



LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

PREMESSE

Buona parte delle controversie nascono da clausole contrattuali mal redatte o da scambi di corrispondenza poco rigorosi, che finiscono per avere ripercussioni a livello finanziario.

Questo corso affronta la complessità e la sostanziale atipicità che caratterizza i rapporti economici tra soggetti appartenenti a nazioni diverse e consente di redigere un contratto internazionale corretto e con le necessarie garanzie.

OBIETTIVI

Acquisire le competenze necessarie per la negoziazione dei contratti internazionali; acquisire le competenze necessarie alla gestione della trattativa e nella redazione dei contratti internazionali; conoscere le principali tipologie contrattuali internazionali.

CONTENUTI

- La contrattualistica internazionale;
- Gli elementi essenziali di un contratto internazionale;
- Introduzione al contratto di agenzia;
- Introduzione al contratto di concessione di vendita;
- Le condizioni generali di vendita;
- Il contratto di compravendita.

DESTINATARI

Personale commerciale, amministrativo e finanziario di impresa, export manager, area manager.

DURATA

20 ORE

CERTIFICAZIONI

Attestato di frequenza inlingua - talent24