Riferimenti

a.cuccati@confindustriaemilia.it

Piccola Industria e Gruppo Giovani

Mercoledì, 8 marzo 2023 - 16,00-18,00

PICCOLA INDUSTRIA - Le condizioni generali di compravendita: opportunita' e semplificazioni – Casi aziendali

Riprende il ciclo "Gli incontri della Piccola Industria" una serie di incontri tecnici, delle "best practice" per rispondere più da vicino alle problematiche che quotidianamente gli imprenditori delle piccole imprese si trovano ad affrontare quotidianamente.
Il convegno dal titolo "**Le condizioni generali di compravendita: opportunita' e semplificazioni – Casi aziendali** " è in presenza per permettere agli imprenditori di incontrarsi e confrontarsi su questi temi e rivolgere personalmente le domande ai relatori presenti.
Al termine dell'incontro seguirà un aperitivo.

Uffici Interessati: Acquisti, Amministrazione, Area Legale e Diritto d'Impresa, Commerciale, Direzione e gestione strategica, Export e mercati esteri, Finanza d'impresa, ICT, Logistica e trasporti, Marketing e comunicazione, Personale e risorse umane, Produzione, Qualità, Ricerca e sviluppo, Sicurezza e ambiente
Argomenti: DIRITTO D'IMPRESA, Contrattualistica, Contrattualistica internazionale

EVENTO RISERVATO AGLI ASSOCIATI

Dove:
Confindustria Emilia Area Centro - Sede di Bologna - via S. Domenico 4 - Bologna

salva nel tuo calendario l'evento presso Confindustria Emilia Area Centro - Sede di Bologna

Durante l'incontro si parlerà delle **condizioni generali di compravendita nazionale e internazionale** e verranno presentati casi pratici.

L'**Avv. Versaci** parlerà di:

- Il contratto di compravendita nella prassi aziendale e le altre forme contrattuali (appalto, sub-fornitura, lavorazione conto-terzi, O.E.M. etc.): differenze pratiche.
- I documenti per la formazione del contratto nell'operatività aziendale ed i comportamenti concludenti (richieste d'offerta, offerte, ordini, conferme d'ordine, presa in consegna della merce).
- L'efficacia delle condizioni generali di contratto in Italia e all'estero: le c.d. clausole vessatorie.
- Check list dei principali contenuti delle condizioni generali di vendita, clausole strategiche e prassi operative.
- Focus: foro competente in caso di controversie.

Mentre L'**Avv. Kurkdjian** esaminerà casi pratici aziendali:

- Perchè non abbiamo potuto far valere le condizioni generali di vendita che avevamo inviato?
- Nell'email abbiamo definito "distributore" un affezionato cliente belga. Non conoscevamo le conseguenze economiche che ne sono derivate.

- Per un reclamo su un difetto minore e nonostante il pagamento anticipato ci siamo trovati in un tribunale in Romania. Storia di un contratto malfatto e di un cliente intollerante.
- Abbiamo atteso molto per il pagamento perché era un cliente importante, non sapevamo che i crediti all'estero si possono prescrivere anche in due anni.
- Il cliente australiano era in crisi, ci ha pagato rateizzando, poi è fallito e adesso il curatore ci chiede la restituzione del pagamento. Cosa dovevamo fare?

L'evento è riservato alle aziende della Piccola Industria.

Al termine dell'incontro seguirà un aperitivo.

Programma (986.52 KB).