



A14 - CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Prevedere e superare le criticità della negoziazione e della stipulazione

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

17 aprile 2026 | 2 dicembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Le numerose problematiche che le imprese italiane oggi si trovano ad affrontare nei rapporti professionali con i propri clienti ed interlocutori esteri, dipendono talvolta da un mancato adeguamento, al proprio interno, di draft e modelli contrattuali al passo con il continuo evolversi della normativa in ambito internazionale. Negoziare e stipulare i contratti internazionali impone l'uso di tecniche poco familiari ai non addetti ai lavori. Questo corso rappresenta un percorso didattico che, partendo dall'inquadramento scientifico dei singoli argomenti, intende illustrare e approfondire gli aspetti base della contrattualistica internazionale, tanto nella fase di stesura quanto nella (eventuale) fase successiva di risoluzione delle controversie, offrendo, con un approccio eminentemente pratico, una visione complessiva dei principali temi della contrattualistica internazionale.

L'obiettivo è quello di permettere ai partecipanti di orientarsi con maggiore sicurezza e spirito critico in questa complessa materia, fornendo loro gli strumenti di gestione e negoziazione delle operazioni commerciali con l'estero e le tecniche di redazione dei contratti internazionali.

Si tratta in particolare di comprendere il significato e la portata della legge applicabile al contratto e di guidare i partecipanti attraverso l'individuazione dei mezzi di risoluzione delle controversie: scelta del foro, arbitrato, ecc. A questa parte generale seguirà l'analisi di alcuni aspetti critici dei contratti utilizzati più frequentemente nel commercio internazionale (vendita, agenzia, distribuzione).

A CHI È RIVOLTO

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti
- Commodity Manager
- Senior Buyer
- Responsabile Ufficio Legale

APPRENDERETE A...

- Conoscere le fonti del diritto internazionale privato e individuare la legge applicabile
- Identificare le diversità rispetto a un contratto nazionale
- Saper acquisire le competenze necessarie volte a stipulare adeguati contratti internazionali inserendo le necessarie garanzie a tutela dell'impresa ed evitando le clausole più rischiose
- Conoscere le conseguenze della diversità quanto alla legge applicabile e alla risoluzione delle controversie
- Ricorrere alla risoluzione alternativa delle controversie, conciliazione e mediazione con le controparti estere
- Cercare di marginare le criticità dovute dalla mancanza di un contesto normativo omogeneo, dalle differenze di lingua, di cultura economica e giuridica tra gli interlocutori, nonché dalle differenze nella modalità di redazione dei contratti stessi
- Analizzare gli strumenti di tutela della proprietà intellettuale all'estero

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Analisi di taluni draft aventi ad oggetto sia i contratti internazionali più frequentemente utilizzati nel commercio internazionale che altri importanti documenti internazionali (NDA, LOI ecc)

I PLUS:

Durante il corso:

- verranno proposti numerosi esempi di contratti
- verrà fornita una check list contrattuale per verificare la correttezza dei propri contratti



A14 - CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

PROGRAMMA

Contratti internazionali: condizioni generali di contratto e clausole ricorrenti

- Nozione e caratteristiche generali del contratto internazionale
- I problemi relativi alla negoziazione e stipulazione
- L'uso dei modelli di contratto – la lingua del contratto
- Contratto scritto e orale: i rischi legati all'assenza di un contratto scritto
- Le tecniche di redazione di un contratto internazionale
- L'uso di condizioni generali e la c.d. battle of the forms
- La formazione del consenso (trattative): le fasi della negoziazione nella contrattazione internazionale
- La struttura dei contratti internazionali
- Le singole clausole "tipiche" dei contratti internazionali: interpretazione, force majeure, hardship, clausola penale, confidenzialità, ...
- La cessazione del contratto e la legge applicabile

Documenti pre-contrattuali utilizzati nella negoziazione di contratti internazionali di natura complessa

- Non-Disclosure Agreement (NDA) o Confidentiality Agreements
- Feasibility Studies
- Letters of Intent (LOI) o Memorandum of Understanding (MOU)
- Lock-out Agreement
- Lettere di Patronage ed altri documenti simili

Risoluzione delle controversie transnazionali avanti il giudice interno

- Normativa di riferimento
 - Il Regolamento (UE) n. 1215/2012
 - Il Regolamento (CE) n. 44/2001
 - Le Convenzioni di Bruxelles e di Lugano
 - La Legge n. 218/1995
- Le Controversie internazionali
- La scelta o l'individuazione della Legge applicabile
- Scelta del Foro e/o dell'Arbitrato
- Conciliazione, mediazione e arbitrato quali metodi di risoluzione delle controversie "alternativi" alla giurisdizione ordinaria

I Tipi contrattuali più comuni nella prassi del commercio internazionale

- Contratti tipici nell'Ordinamento giuridico italiano ed atipicità dei contratti nella prassi del commercio internazionale
- Sale of goods Agreements
- Le obbligazioni del venditore
- Le obbligazioni del compratore

Le Joint Ventures; contratti di licenza e trasferimento di tecnologia

- Le Joint Ventures
- I Contratti di licenza e trasferimento di tecnologia
- Tutela della proprietà intellettuale

Sessione 'La teoria in pratica'

- Esempi di Redazione di Contratti e definizione delle Clausole
- I partecipanti potranno assistere in aula alla redazione simulata step by step di un contratto internazionale di acquisto