

## **Profili Giuridici dei contratti tra imprese: come costituire, redigere ed interpretare un contratto commerciale**

Considerata la centralità del ruolo dell'impresa all'interno del sistema economico nazionale e la conseguente importanza della corretta applicazione del diritto attraverso uno dei suoi principali strumenti, quale è il contratto. Il corso si propone di offrire una visione generale e completa della contrattualistica commerciale tra imprese, sotto il profilo sia tecnico che giuridico. L'iter formativo proposto dedica ampio spazio all'analisi della normativa applicabile alle fattispecie contrattuali di diritto nazionale, all'esame delle tecniche di redazione dei contratti, nonché alla disamina delle problematiche giuridiche connesse sia alla fase formativa del contratto ed ai suoi contenuti, che alla fase successiva della prevenzione e gestione della conflittualità. In particolare, costituiscono oggetto di analisi: i contratti di maggiore diffusione, gli aspetti più rilevanti connessi al commercio elettronico e le novità nell'ambito della tutela del consumatore. Il corso prevede la discussione di cases concernenti tematiche particolari e rilevanti nelle singole negoziazioni.

### **Agenda (3 giorni)**

#### **I contratti:**

contenuto negoziale, regime degli effetti inter partes e loro opponibilità a terzi  
inizio della negoziazione: trattative e fase precontrattuale  
forma del contratto e procedimenti di formazione del contratto  
determinazione del contenuto  
interpretazione  
scioglimento e altre vicende del rapporto contrattuale  
inadempimento, responsabilità, esame delle patologie di invalidità  
incapacità e rappresentanza nella conclusione del contratto  
prova e pubblicità dello stesso  
gli strumenti di pagamento  
i mezzi di risoluzione delle controversie.

#### **Disamina modelli contrattuali:**

aspetti tecnici e legali  
le clausole critiche e i rischi connessi  
lettura e commento delle principali e più significative clausole.

#### **La contrattualistica on line:**

la normativa di riferimento  
il luogo di conclusione del contratto  
le regole generali  
il principio della ricezione  
l'esecuzione dell'accordo telematico  
la sottoscrizione.

#### **I contratti con i consumatori:**

generalità  
limiti all'impiego di tecniche di comunicazione a distanza  
l'informazione  
il diritto di recesso e suo esercizio  
l'esecuzione del contratto  
i divieti  
le clausole vessatorie.

### **Obiettivi**

**Apprendimento critico dei contenuti e analisi delle concrete tecniche di contrattazione.**

### **Destinatari e Prerequisiti**

#### **A chi è rivolto**

Responsabili e addetti nelle Aree Acquisti, Commerciale e Amministrativa.

#### **Prerequisiti**

Nessuno.

## Iscrizione

### Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

### Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

### Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308  
corsi@ssgr.com

## Date e Sedi

Date da Definire

### Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgr.com

Reiss Romoli 2024