Corso - 12/02/2024

Come evitare di subire cause all'estero e negoziare da una posizione di forza nella vendita

Le clausole essenziali da inserire nelle condizioni generali di vendita per un'adeguata tutela della propria posizione di venditore

Programma

Nella vendita internazionale B2B, capita spesso che l'acquirente straniero effettui delle contestazioni (solitamente riguardanti ritardi di consegna o difetti di prodotti), minacciando di instaurare un giudizio davanti ai giudici del proprio paese.
Tali contestazioni, più o meno fondate, talvolta hanno l'unico scopo di evitare il pagamento del prezzo.
Per evitare il rischio di essere chiamati in giudizio in un paese lontano, con lingua sconosciuta, un'eventuale consulenza tecnica sui prodotti delegata a tecnici locali, costi elevati per partecipare alle udienze ecc., sarà essenziale precostituirsi la possibilità di radicare preventivamente in Italia la giurisdizione, eventualmente anticipando la controparte, iniziando un giudizio in Italia e/o comunque impedendo il riconoscimento in Italia di un'eventuale sentenza resa nel paese del compratore.

A tal fine sarà sicuramente importante per le aziende italiane esportatrice dotarsi di un testo di condizioni generali di vendita che, da un lato, consenta loro di sottrarsi ad eventuali cause giudiziarie all'estero e, dall'altro, contenga clausole adeguate a tutelarle in maniera efficace nel merito della controversia.

Il corso si concentra sulle clausole essenziali da inserire nelle condizioni generali di vendita per la determinazione del giudice competente e un'adeguata tutela della propria posizione di venditore.

Programma

- Brevi cenni sul Regolamento UE 1215/2012 sulla competenza giurisdizionale in materia civile e commerciale all'interno dell'Unione europea
- Clausole di scelta del foro: Il problema dell'accettazione in forma scritta
- Gli Incoterms 2020: in particolare, i termini EXW e FCA
- L'orientamento della Corte di Giustizia UE sui termini di resa: le note sentenze "Car Trim" del 25.2.2010 - causa C-381/08 - ed "Electrosteel" del 9.6.2011 - causa C-87/10, con riferimento al termine EXW
- La Corte di Cassazione italiana: Cass. SU, n. 11346 del 2.5.2023
- Clausole sui termini di resa e individuazione del luogo di consegna: l'accettazione, non necessariamente in forma scritta, ma valida anche per fatti concludenti
- Altre clausole importanti (ad esempio, la limitazione di responsabilità del venditore) che possono essere validamente accettate anche non in forma scritta
- Attenta predisposizione del testo delle condizioni generali di vendita
- Adeguato utilizzo delle condizioni generali di vendita: dove vanno inserite? quando vanno inviate alla controparte? Come coordinarle in maniera efficiente con tutti gli altri documenti scambiati con la controparte?

Destinatari

Titolari, manager, direttori marketing/vendite, export manager responsabili amministrativi.

Durata

2 ore

Quota di adesione:

150,00 € + IVA a persona per le aziende associate

250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

12/02/2024 10.30-12.30 - ONLINE