

Corso - 06/10/2026

La gestione dei rapporti con agenti, distributori e altri intermediari

Come strutturare e gestire i contratti con intermediari esteri minimizzando i rischi e massimizzando l'efficacia commerciale

Obiettivi

Nella stragrande maggioranza dei casi, il ricorso ad intermediari (agenti di commercio, distributori o concessionari di vendita e figure simili), soggetti che non comportano l'assunzione di oneri diretti per l'esportatore - e che possono al tempo stesso venire indirizzati secondo le strategie di marketing dell'impresa - costituisce la soluzione ottimale per inserirsi su nuovi mercati.

Tuttavia, la negoziazione e gestione di questi contratti presenta una serie di insidie, talvolta trascurate dall'esportatore, che possono essere evitate attraverso un'attenta redazione del contratto e la predisposizione di adeguate strategie per gestire al meglio i rapporti con la controparte.

Ad esempio, le problematiche che ricorrono più frequentemente sono quelle relative alla misura delle provvigioni, all'esigenza di modificare la provvigione, la clientela o il territorio, o ancora relative all'applicazione (o meno) degli Accordi Economici Collettivi, al calcolo dell'indennità di fine rapporto ed alla delicata fase di chiusura del rapporto.

Il corso intende esaminare ed affrontare i temi più spinosi di queste tipologie di contratto analizzando il rapporto dal momento della sua conclusione sino alla sua cessazione, ed evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

Programma

- Le differenze fra agenti, procacciatori, distributori (rivenditori).
- La disciplina del contratto di agenzia e figure contigue. La nozione di agency nei paesi di common law. Procacciatori d'affari e Non-Circumvention & Non-Disclosure agreements (NCND).
- La disciplina della direttiva euro ea n. 653 del 1986 sugli agenti di commercio. Sua attuazione in Italia e negli altri paesi europei. Cenni alla disciplina del contratto di agenzia in alcuni paesi extra UE.
- La disciplina del contratto di distribuzione: aspetti relativi alla vendita dei prodotti al concessionario, applicazione delle condizioni generali di vendita.
- Le principali clausole dei modelli di contratto internazionale di agenzia e distribuzione (le provvigioni, le variazioni di zona, ecc.).
- La scelta della legge applicabile e del foro competente. La scelta della legge italiana. Gli Accordi Economici collettivi (AEC), la loro eventuale applicabilità agli agenti stranieri e la loro esclusione nei contratti con agenti stranieri e/o anche con gli agenti italiani.
- Durata e scioglimento del contratto. Termini di preavviso. Recesso in tronco.
- La fase della cessazione del rapporto. L'indennità di scioglimento del contratto. L'indennità nelle leggi straniere. L'indennità di clientela ai concessionari: la situazione in alcuni paesi stranieri.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager.

Durata

4 ore

Quota di adesione:

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

310,00 € + IVA a persona per le aziende non associate



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108