

Corso - 18/01/2024

L'importanza del contratto tra acquirente e venditore per la corretta gestione del rapporto

Le misure preventive e gli strumenti utilizzabili nei confronti del debitore inadempiente.

Programma

Un problema che si presenta, purtroppo, frequentemente per gli esportatori è quello di riuscire a recuperare crediti nei confronti di controparti estere.

Questa problematica verrà analizzata sotto due profili:

- le misure preventive da adottare
- gli strumenti utilizzabili nei confronti del debitore inadempiente.

Il corso avrà un taglio prettamente pratico e fornirà risposte concrete ai quesiti sollevati.

Dettaglio dei contenuti:

- L'importanza del contratto per la corretta gestione del rapporto. La scelta della legge applicabile e del foro competente.
- La redazione delle condizioni generali di vendita: importanza della previsione della consegna in Italia, per poter agire in Italia.
- Azioni preventive: informazioni sul cliente; condizioni di pagamento; responsabilizzazione degli intermediari (star del credere).
- La riserva di proprietà: quando serve? Quando è efficace? La guida CCI del 2018 sulla disciplina della riserva di proprietà in 37 paesi.
- Il Decreto Legislativo 9 ottobre 2002, n. 231 di attuazione della direttiva 2000/35/CE sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (come successivamente modificato).
- Interventi a posteriori: il ricorso all'autorità giudiziaria nel paese della controparte; il decreto ingiuntivo in Italia.
- Valutazione delle possibili strategie, alla luce del Regolamento sul decreto ingiuntivo europeo, del Regolamento sul titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati e del Regolamento sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.
- Cenni sulla disciplina europea sul recupero dei crediti di modesta entità.
- L'ordinanza europea di sequestro conservativo su conto corrente bancario, alla luce del Regolamento CE n. 655/2014 del 15 maggio 2014: applicazioni pratiche.

Destinatari

Direttori marketing/vendite, export manager, responsabili amministrativi.

Durata

3 ore

Quota di adesione:

180,00 € + IVA a persona per le aziende associate

280,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

18/01/2024 09.30-12.30 - ONLINE

