

**Corso - 23/09/2025**

## **Le condizioni generali nella vendita internazionale**

**Redazione delle clausole essenziali, strategie e novità in materia di sicurezza, sostenibilità, durabilità, riparabilità dei prodotti, greenwashing ecc.**

### **Obiettivi**

Il corso affronta la materia in termini operativi attraverso la discussione delle clausole più importanti (in italiano e in inglese) in vista della predisposizione di un testo il più possibile vicino alle reali esigenze delle aziende.

### **Programma**

Disporre di adeguate condizioni generali di vendita all'esportazione costituisce un importante strumento di tutela per le imprese che vendono all'estero. Infatti, esse servono ad evitare o minimizzare una serie di rischi, come ad esempio quello di assumere una responsabilità illimitata per eventuali danni derivanti da veri o pretesi difetti dei propri prodotti, da ritardi di consegna ecc. Un altro aspetto critico è quello del luogo di consegna, la cui fissazione nelle condizioni generali può avere conseguenze determinanti sulla competenza giudiziaria in caso di controversia.

Poiché le condizioni generali molto spesso non vengono accettate per iscritto, è necessario per l'operatore conoscere le modalità di conclusione del contratto mediante scambio di documenti con la controparte (offerta, ordine, conferma d'ordine ecc.) e l'efficacia che le condizioni acquisiscono in tali circostanze.

È importante inoltre chiarire il quadro normativo nel quale le condizioni per l'estero si inseriscono, a seconda delle possibili norme applicabili e delle possibili strategie contrattuali: può essere opportuno sottoporre le condizioni generali alla Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale (CISG), anziché alla disciplina contenuta nel codice civile italiano? Quali differenze ed implicazioni? Come reagire a richieste della controparte di escludere l'applicazione della CISG?

Infine, è fondamentale tener conto della costante evoluzione della normativa europea sulle vendite ai consumatori, che ha necessariamente un impatto anche sulle vendite B2B, aventi ad oggetto prodotti destinati ai consumatori: in particolare, le recenti disposizioni in materia di sicurezza dei prodotti, greenwashing, diritto alla riparazione, progettazione ecocompatibile per prodotti sostenibili, ecc.

- L'importanza delle condizioni generali di vendita: quando servono e come renderle efficaci. Il problema dell'accettazione scritta e l'accettazione per fatti concludenti.
- Le condizioni generali B2B sul portale del fornitore. Regole di redazione, requisiti e modalità di accettazione.
- Le clausole sui ritardi di consegna e l'applicazione delle penali per ritardo.
- La responsabilità per vizi nella vendita interna ed internazionale (Convenzione di Vienna - CISG). La differenza tra responsabilità legale e convenzionale: come coordinare i due aspetti per una migliore tutela del venditore. La redazione della garanzia convenzionale. La redazione delle clausole di limitazione di responsabilità per danni derivanti da difetti dei prodotti (mancato guadagno, mancata produzione). Come premunirsi contro il regresso dei venditori finali che abbiano soddisfatto richieste dei consumatori?
- La responsabilità da prodotto difettoso (product liability): differenza sostanziale rispetto alla responsabilità per vizi e alle norme sulla sicurezza dei prodotti; come limitare i rischi: assicurazione, informazione, ecc.
- Clausole di forza maggiore e ICC Force Majeure 2020.
- Le clausole di deroga del foro.
- Clausole sui termini di resa e individuazione del luogo di consegna: strategie per portare la controversia davanti ai giudici italiani.
- Le novità legislative previste in ambito europeo: il regolamento 2023/988 sulla sicurezza generale dei prodotti; la direttiva 2024/825 sul greenwashing; la direttiva 2024/1799 sul diritto alla riparazione; il regolamento 2024/1781 sulla progettazione ecocompatibile per prodotti sostenibili.

### **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**

Titolari, responsabili commerciali, export manager, responsabili amministrativi, ufficio affari legali

**Durata**

3 ore

**Quota di adesione:**

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

300,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

**Date e Sedi di svolgimento**

23/09/2025 09.30-12.30 - ONLINE



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