

Corso -

Il contratto nazionale e internazionale di agenzia

Come gestire la chiusura del rapporto evitando il contenzioso giudiziario

Obiettivi

La maggior parte delle aziende utilizza agenti di commercio per la vendita dei propri prodotti in Italia ma soprattutto all'estero. Tuttavia, non sempre i contenuti di tali contratti sono valutati con attenzione e ciò spesso viene alla luce al momento della chiusura del rapporto, quando insorge un contenzioso con l'agente. Il corso ha l'obiettivo di fornire alle aziende tutte le informazioni pratiche e legali per una corretta gestione della fase di chiusura dei rapporti di agenzia con agenti italiani e stranieri. In particolare, si tratterà, da un lato la previsione di adeguate clausole contrattuali volte a minimizzare i rischi, nei limiti consentiti dalla legge; dall'altro, si discuteranno possibili strategie da seguire per gestire al meglio la fase di chiusura del rapporto contrattuale, sempre al fine di ridurre i rischi per l'azienda preponente (es. modalità di recesso, valutazioni preventive, gestione del rapporto nel delicato periodo di preavviso, indennità di fine rapporto, ecc.). Tali problematiche verranno affrontate non soltanto con riferimento alla legge vigente in Italia, ma anche alle norme comunitarie e di altre legislazioni straniere. I relatori coinvolgeranno i partecipanti esaminando le principali clausole del contratto di agenzia rilevanti ai fini della trattazione, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

Programma

Introduzione:

- Il contratto di agenzia interno ed internazionale: caratteristiche principali
- Agente europeo o extra UE: importanza pratica delle differenze normative esistenti nei vari paesi
- La scelta della legge applicabile e del foro competente. Gli Accordi Economici collettivi (AEC)
- Alcuni esempi di normative extra europee (Paesi Arabi, Cina, Stati Uniti d'America)

La risoluzione del contratto:

- Recesso con preavviso
- Risoluzione in tronco/con effetto immediato
- Indennità

L'indennità di fine rapporto:

- I vari tipi di indennità nella direttiva europea
- L'indennità nelle leggi di attuazione dei vari paesi europei
- L'indennità nell'art. 1751 c.c. e nella contrattazione collettiva
- La sentenza Honyvem – De Zotti e le sue conseguenze sull'indennità calcolata secondo la contrattazione collettiva e la giurisprudenza sviluppatasi negli anni successivi
- Come si calcola l'indennità sulla base dell'art. 1751 c.c.
- Il calcolo dell'indennità in base agli AEC del settore industria e commercio.

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

Direzione, affari legali, amministrazione, direzione commerciale.

Durata

2 ore

Quota di adesione:**200,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

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

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.



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