CIMP - I contratti d’impresa

ITCore Legale - Contratti - Legale

Durata:	Lingue:	Certificazione:
2 Giorni	**Italiano**	**-**

Descrizione del corso

Questo corso rivolto a imprese e società, si propone di fornire un'informativa sui diversi tipi di contratti inerenti l'impresa, approfondendo le peculiarità e gli aspetti normativi che li regolano

Programma

1. Fase pre-contrattuale nei contratti d’impresa

• introduzione alla contrattualistica in generale
• la gestione della fase pre-contrattuale e rilevanza giuridica dei documenti pre-contrattuali nella prassi dei contratti “domestici” ed internazionali (lettera d’intenti, memorandum of under standing, contratto preliminare, heads of agreements, accordi di riservatezza nelle trattative)

2. Fornitura e compravendita

• contratti per la fornitura di beni e servizi
• analisi delle clausole contrattuali maggiormente rilevanti nei contratti di beni e servizi (appalto tra privati, sub fornitura, outsourcing) e nei contratti di compravendita
• le clausole di determinazione dell’oggetto del contratto nella prassi: appalto d’opera, di fornitura e di servizi, contratto d’opera, outsourcing, sub-fornitura

• le clausole per l'esecuzione del contratto: le variazioni in corso d'opera e la sospensione dei lavori nell'appalto; le clausole di ispezione, collaudo, garanzia per vizi
• ulteriori clausole tipiche: definizione di standard di qualità, hardship e forza maggiore; assicurazioni e garanzie per l'adempimento, modalità di pagamento del prezzo, clausole di revisione del prezzo; clausole penali e c.d. liquidated damages; clausole per la gestione del contenzioso e clausola di determinazione del foro competente; il ricorso alle A.D.R. (Alternative Dispute Resolution)
• compravendita – analisi delle clausole più rilevanti: Incoterms®; le clausole relative al pagamento del prezzo e le garanzie del credito

3. Agenzia e distribuzione commerciale

• analisi dei contratti e delle clausole: la redazione dei contratti di agenzia – struttura del contratto
• agenzia e contratti analoghi (procacciamento d'affari, mediazione, mandato, commissione)
• il patto di esclusiva e di non concorrenza in corso di contratto e post-contrattuale
• le clausole di modifica unilaterale del contratto (prodotti, provvigioni, territorio)
• le clausole per il diritto dell'agente alla provvigione: maturazione, esigibilità, affari conclusi dopo la cessazione del rapporto, rimborsi-spese; le clausole di durata e cessazione del contratto, il contratto di "prova".
• Struttura dei contratti di distribuzione commerciale (somministrazione, rivendita al dettaglio, concessione di vendita, franchising)- cenni sulle clausole tipiche nella prassi

4. Trasferimento e affitto d'azienda o ramo d'azienda, cessione di partecipazioni

• forma, contenuti tipici e caratteristiche del contratto di cessione d'azienda
• gli accordi di non concorrenza
• la determinazione del prezzo dell'azienda o del ramo d'azienda: i diversi metodi di valutazion

• la successione dell'acquirente nei contratti pendenti e nei debiti-crediti dell'azienda o ramo d'azienda ceduti: la tutela dell'acquirente
• l'affitto d'azienda o di ramo d'azienda
• Cessione di partecipazioni:
– la formazione del contratto di trasferimento di partecipazioni
– le clausole di "due diligence" e l'identificazione del "target"
– alcune clausole tipiche del contratto preliminare di compravendita di partecipazioni

5. Contratti banca-impresa

• il conto corrente bancario nelle transazioni commerciali
• il conto corrente e il rischio anatocismo: quando si parla di usura e interessi di mora
• il recesso unilaterale dai contratti bancari e foro competente.
• disamina di alcuni tra i contratti di finanziamento più rilevanti: il mutuo, il contatto di leasing, cessione del credito, factoring
• le garanzie bancarie più richieste: fideiussione, credito fondiario e ipoteca; contratto derivativo; tutela cautelare e arbitrato