

# Gli accordi di intermediazione e di collaborazione commerciale

## ► SEDI E DATE - Orario 9.30-13.00/14.30-18.00

**PADOVA** Hotel B4net **09 aprile 2010**

**MILANO** Hotel Hilton **23 aprile 2010**

## ► RELATORI

**Giacomo Pescatore** Avvocato - Dottore di Ricerca in Diritto Commerciale

## ► MATERIALE DIDATTICO

A tutti partecipanti verranno consegnati:



### **UN VOLUME SPECIFICO e UN CD ROM**

"L'agente di commercio e il contratto di agenzia"  
Ed. Euroconference 2009 - a cura di P.Guaitierotti - € 40,00



### **UNA DISPENSA TECNICO OPERATIVA**

"Gli accordi di collaborazione commerciale"

## ► PROGRAMMA

### **GLI ACCORDI DI INTERMEDIAZIONE**

#### **Il contratto di agenzia**

- La disciplina del contratto: normativa codicistica e accordi economici collettivi
- Incarico mono o plurimandatario e il diritto di esclusiva: le caratteristiche contrattuali
- La corretta individuazione di quanto effettivamente dovuto all'agente in tema di provvigioni e di indennità
- Il patto di non concorrenza
- La modifica degli elementi essenziali del contratto durante il mandato
- Le possibili cause di cessazione del contratto e le relative conseguenze: recesso e risoluzione

#### **Il procacciamento d'affari**

- Come non ricadere nella disciplina dell'agenzia
- I profili processuali applicabili al contratto di procacciamento

## GLI ACCORDI DI COLLABORAZIONE COMMERCIALE

### Il contratto di distribuzione

- Le peculiarità del contratto e gli elementi che lo differenziano da altri quali l'intermediazione, l'agenzia, il franchising, la mediazione, la commissione e il contratto estimatorio
- Le principali clausole finalizzate a rafforzare la posizione del fornitore o del distributore in relazione al numero e alla tipologia dei prodotti, alla durata del rapporto contrattuale e alle obbligazioni di garanzia e di manleva
- Clausole anticoncorrenziali: il patto di non concorrenza e d'esclusiva
- I principali effetti dello scioglimento del contratto

### Altre forme di collaborazione commerciale

- Il contratto di commisione:
  - le principali differenze con altri tipi di rapporti contrattuali quali l'agenzia, il contratto estimatorio e la mediazione
- Il contratto di mediazione:
  - le peculiarità e gli elementi che lo differenziano da altri contratti quali la somministrazione e il procacciamento
  - l'indipendenza e l'imparzialità del mediatore
  - i presupposti al "diritto di compenso" del mediatore
  - la responsabilità del mediatore
- Il contratto di franchising
  - le principali clausole contrattuali: elementi critici



### QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

**€ 250,00 + IVA 20%**

Sconto del 20% per i possessori della tessera privilege club



## GLI ACCORDI DI INTERMEDIAZIONE E DI COLLABORAZIONE COMMERCIALE

PADOVA  MILANO

Partecipante	
Cognome/Nome	
Qualifica	
E_mail	
Cognome/Nome	
Qualifica	
E_mail	

Destinatario fattura *		
Azienda/Studio		
Via		
C.A.P.	Comune	Prov.
Tel.	Fax	
P.IVA	C.F.	
E_mail Azienda/Studio		

(\*) Tutti i campi sono utili per la fatturazione

Si allega copia dell'avvenuto pagamento di  \_\_\_\_\_ Intestato a: Gruppo Euroconference S.p.a. sezione Formazio-

Bonifico bancario sulla Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo - Filiale di Verona, Via Pasteur - c/c nr. 100000000497  
ABI 6225 - CAB 11702 - CIN W - IBAN IT32W062 2511 7021 0000 0000 497

Assegno bancario/circolare spedito in data \_\_\_\_\_

Attestazione di versamento effettuato sul C.C. Postale nr.16301376 - IBAN IT05W007601 11700 00001 6301 376

### Per i possessori della tessera servizi



**SCONTO DEL 20% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE**

### Dati utili relativi all'azienda destinataria di fattura

Settore di attività	Fatturato in Euro	Dipendenti	Qualifica contrattuale	Area di appartenenza
<input type="checkbox"/> Industria	<input type="checkbox"/> da 0 a 15 milioni	<input type="checkbox"/> da 0 a 50	<input type="checkbox"/> Imprenditore	<input type="checkbox"/> Legale e Contrattuale
<input type="checkbox"/> Commerico	<input type="checkbox"/> da 15 a 25 milioni	<input type="checkbox"/> da 51 a 100	<input type="checkbox"/> Dirigente	<input type="checkbox"/> Finanza e Controllo
<input type="checkbox"/> Servizi	<input type="checkbox"/> da 25 a 50 milioni	<input type="checkbox"/> da 101 a 250	<input type="checkbox"/> Quadro	<input type="checkbox"/> Fisco e Amministrazione
<input type="checkbox"/> Banche e Assicurazioni	<input type="checkbox"/> da 50 a 150 milioni	<input type="checkbox"/> da 251 a 500	<input type="checkbox"/> Impiegato	<input type="checkbox"/> Risorse Umane e Ammin. Personale
<input type="checkbox"/> Associazioni	<input type="checkbox"/> da 150 a 250 milioni	<input type="checkbox"/> da 501 a 1000	<input type="checkbox"/> Libero Prof.	<input type="checkbox"/> Comunicazione e Vendite
<input type="checkbox"/> Studi Professionali	<input type="checkbox"/> oltre 250 milioni	<input type="checkbox"/> oltre 1000	<input type="checkbox"/> Altro	<input type="checkbox"/> Altro

**PRIVACY:** Gli indirizzi postali e e-mail presenti nel nostro archivio provengono da richieste di iscrizioni o da altri elenchi o servizi di pubblico dominio e/o pubblicati in Internet. Il trattamento dei dati è effettuato al fine di informarLa sulle iniziative del Gruppo Euroconference. I Suoi dati personali vengono trattati all'interno del Gruppo Euroconference, responsabile del trattamento, nel rispetto di quanto stabilito dal Dlgs. n. 196/03 e in qualsiasi momento potrà esercitare i diritti di cui all'art. 7 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, ecc..) inviando comunicazione scritta al fax n. 045/506087.

**DISDETTA:** Eventuali disdette dovranno essere comunicate entro cinque giorni lavorativi antecedenti l'inizio del corso a mezzo fax al n. 045 506087. In caso contrario verrà trattenuta o richiesta l'intera quota di partecipazione ed inviato, successivamente, il materiale didattico. Ai sensi dell'Art.1341 C.C. con l'iscrizione approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

FIRMA \_\_\_\_\_