

**NEGOZIARE CON CONTROPARTI ESTERE:
ASPETTI COMMERCIALI E LEGALI PER GESTIRE LE TRATTATIVE CON SUCCESSO – 2° ed**
Torino, 5, 12, 19, 26 febbraio 2019

Modulo 1 – Tecniche di vendita

- L'acquisizione dei clienti all'estero: Aspetti critici ed errori da evitare
- La negoziazione strategica in correlazione con il piano commerciale
- Come arrivare alla negoziazione in modo efficace: la gestione del "sales funnel"

Docente: Dott. Gianfranco Lai

Data di realizzazione: 5 febbraio 2019 (9.00/13.00)

- Gli strumenti di comunicazione da utilizzare per presentare se stessi, l'azienda e il prodotto
- Come gestire gli incontri con controparti straniere
- La negoziazione: significato (competizione vs. cooperazione) e finalità (gestione dei conflitti, raggiungimento dell'accordo)

Docente: Dott. Gianfranco Lai

Data di realizzazione: 5 febbraio 2019 (13.45/17.45)

- Le fasi del processo negoziale e i criteri di valutazione dell'accordo
- Il potere negoziale: come gestirlo e come potenziarlo
- Elementi oggettivi: posizioni, interessi, zona di contrattazione, migliore alternativa

Docente: Dott. Gianfranco Lai

Data di realizzazione: 12 febbraio 2019 (9.00/13.00)

- Modelli comportamentali e stili negoziali
- Dinamiche della negoziazione: la gestione di se stessi e della controparte, i segnali per capire l'interlocutore
- Strategie e tattiche negoziali
- Comunicazione e gestione della relazione: tecniche di conduzione del dialogo
- Le insidie delle differenze culturali
- Simulazione di casi concreti

Docente: Dott. Gianfranco Lai

Data di realizzazione: 12 febbraio 2019 (13.45/17.45)

Modulo II: Elementi di compravendita: international business e negoziazione contrattuale

- Le trattative internazionali non regolate da contratti e regole applicabili:
 - le trattative secondo buona fede e limiti alla libertà di recedere dalle trattative nel diritto italiano
 - le trattative nel diritto inglese e libertà di recedere dalle trattative nei paesi anglosassoni
- Le trattative internazionali regolate dai contratti:

in collaborazione con:

- Scopo e valore legale di: *non disclosure agreement*, *letter of intent*, *gentlemen agreement* e *memorandum of understanding*.
- Il recesso ingiustificato dalle trattative contrattuali, condizioni per il risarcimento danni patiti ed ammontare del risarcimento.

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 19 febbraio 2019 (9.00/13.00)

- Principi base di contrattualistica internazionale: tipologie di contratti (vendita, agenzia, distribuzione) ed esame nel contesto della vendita, distribuzione ed agenzia internazionale, delle principali convenzioni internazionali, Regolamenti e Direttive dell'Unione Europea applicabili.
- La vendita internazionale
- Tecniche di redazione dei contratti tra civil law e common law: esame delle principali clausole operative per la prevenzione delle liti e la salvaguardia delle relazioni commerciali.
- Simulazione di una trattativa per la corretta risoluzione di una contestazione per merce difettosa

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 19 febbraio 2019 (13.45/17.45)

- La distribuzione internazionale: rapporti di fatto e basati su contratto. Legge applicabile
- Differenza tra distributore e gli altri intermediari commerciali, differenze con il rapporto di fornitura
- Analisi delle clausole fondamentali per il raggiungimento degli obiettivi commerciali e tecniche di redazione di civil law e common law.
- Simulazione di una trattativa per la stipula di un contratto

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 26 febbraio 2019 (9.00/13.00)

- L'agenzia internazionale: rapporti di fatto e rapporti basati sul contratto.
- Legge applicabile.
- Analisi delle clausole fondamentali per il raggiungimento degli obiettivi commerciali e tecniche di redazione di civil law e common law.

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 26 febbraio 2019 (13.45/15.45)

VERIFICA FINALE: 2 ORE

Docente: Avv. Marcello Mantelli

Data di realizzazione: 26 febbraio 2019 (15.45/17.45)