

Seminario

I DOCUMENTI PRECONTRATTUALI E LA NEGOZIAZIONE DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE STRUMENTI LEGALI E COMMERCIALI PER MIGLIORARE LA PIANIFICAZIONE DI UNA TRATTATIVA

Giovedì 20 aprile 2017, ore 9,00 – 13,00 e 14,00 - 17,00

Camera di commercio di Ravenna

Info:

Cinzia Bognesi

tel. 0544 481415

cinzia.bognesi@ra.camcom.it

Docenti: Avv. Marina Motta,
Motta e Associati, Torino

Dr. Massimo Gargini, Consulente in Marketing,
Pianificazione e comunicazione efficace

In una qualsiasi trattativa, la necessaria capacità competitiva e un'offerta di prodotti e servizi idonei sono certamente elementi essenziali ed indispensabili. Tuttavia, il successo di un'operazione commerciale e internazionale dipende anche dalle capacità negoziali che siamo in grado di mettere in campo e dalla nostra attitudine a preparare e utilizzare consapevolmente gli strumenti più idonei allo scopo, al fine del conseguimento del risultato che ci si è prefissato e, al contempo, evitando i molteplici rischi di cui la fase negoziale è costellata.

Il corso si propone di dare una chiave di lettura degli aspetti principali che caratterizzano le negoziazioni commerciali internazionali; in particolare, intende fornire un supporto alla fase preparatoria, attraverso la trattazione degli strumenti da valutare e attivare per ridurre le problematiche in cui può incorrere l'impresa nei rapporti commerciali con la clientela estera.

Termine per aderire: 14 aprile 2017

[iscriviti online](#) 

oppure invia la scheda di iscrizione via mail

Quota di partecipazione:

Euro 100,00 + Iva a persona (sconto per il terzo partecipante)

Euro 90,00 + Iva a persona per gli abbonati a International Trade 2017

Programma

- La struttura del processo negoziale (Massimo Gargini)
- Le fasi del processo negoziale e i suoi meccanismi principali (Massimo Gargini)
- La formazione del contratto, anche con riferimento all'utilizzo degli strumenti elettronici quali e-mail e Internet (Marina Motta)
- La responsabilità precontrattuale e i relativi profili di incertezza connessi alla negoziazione internazionale (Marina Motta)
- Un richiamo alla distanza culturale tra le controparti e alla sua influenza sul processo negoziale (Massimo Gargini)
- I documenti precontrattuali (Lettere di Intenti, Memorandum of Understanding ecc.): a cosa servono ed i rischi connessi al diverso utilizzo che invece ne viene di frequente fatto (Marina Motta)