
I CONTRATTI INTERNAZIONALI: TECNICHE DI REDAZIONE NELL'ERA GLOBALE

come redigere un buon contratto d'agenzia, di distribuzione, di joint venture, tenuto conto delle diversità di culture; conoscere le tecniche doganali, dei trasporti e dei pagamenti internazionali



Programma Seconda Edizione 2010

Data inizio corso

16 aprile 2010

Data fine corso

25 giugno 2010

Docenti:

Marco Tupponi
Giuseppe De Marinis
Alessandro Russo

(Studio Ass.to Tupponi – De Marinis & Partners)
- a consulting firm for international trade -

Indice del corso

Parte generale

- 1. Le fonti del diritto che regolano il commercio internazionale**
- 2. La disciplina del contratto nel commercio internazionale**
- 3. La negoziazione dei contratti internazionali**
- 4. La redazione dei contratti internazionali**
- 5. La struttura del contratto internazionale**
- 6. La fase di cessazione del contratto**
- 7. Strumenti per la risoluzione della fase patologica del contratto**
- 8. Contenuti speciali:**
 - a. I sistemi di pagamento internazionali
 - b. I principali sistemi di pagamento nelle transazioni internazionali
 - c. Le garanzie bancarie

Parte speciale: e-Paper

1. International sales of good agreement
2. Il contratto di agenzia internazionale
3. Il contratto di concessione di vendita
4. Il contratto di franchising
5. I contratti di leasing internazionale
6. Il contratto di licenza (licensing agreement)
7. I contratti di joint ventures
8. I contratti di trasporto internazionale e termini di resa
9. Il contratto di countertrade
10. Il contratto di merchandising
11. Disciplina e adempimenti doganali

Calendario incontri prima edizione corso on line Ctrl aprile/giugno 2010

16 aprile 2010	Incontro in presenza - Roma
28 aprile 2010	Aula Virtuale
05 maggio 2010	Aula Virtuale
14 maggio 2010	Incontro in presenza - Roma
26 maggio 2010	Aula Virtuale
09 giugno 2010	Aula Virtuale
25 giugno 2010	Incontro in presenza - Roma

I FINANZIAMENTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI ALL'EXPORT ED AGLI INVESTIMENTI

a chi rivolgersi in Italia e all'estero per ottenere finanziamenti per le attività internazionali



**Programma Prima Edizione
2010**

Data inizio corso

16 aprile 2010

Data fine corso

25 giugno 2010

Docente:
Massimiliano Di Pace

Indice del corso

MODULO 1: L'acquisizione di informazioni per l'internazionalizzazione

- LO 1: L'acquisizione delle informazioni per esportare
- LO 2: L'acquisizione delle informazioni per investire in mercati esteri

MODULO 2: Le misure nazionali di sostegno finanziario all'internazionalizzazione delle imprese

- LO1: I servizi finanziari per la penetrazione nei mercati esteri (Simest)
- LO2: I servizi finanziari per il sostegno degli investimenti delle imprese italiane all'estero
- LO3: I servizi assicurativi per le esportazioni (Sace)
- LO4: Le opportunità di internazionalizzazione offerte dalla cooperazione italiana (Ministero degli affari esteri)

MODULO 3: Le misure comunitarie di sostegno finanziario all'internazionalizzazione delle imprese

- LO1: I servizi finanziari della Bei
- LO2: I servizi finanziari del Fei
- LO3: Gli incentivi comunitari per l'internazionalizzazione della ricerca delle imprese
- LO4: Gli incentivi comunitari per il sostegno della competitività delle imprese

MODULO 4: Le misure degli organismi internazionali di sostegno finanziario all'internazionalizzazione delle imprese

- LO1: I servizi finanziari della Banca mondiale
- LO2: I servizi finanziari delle banche regionali di sviluppo

Calendario incontri prima edizione corso on line Finanziamenti aprile/giugno 2010

16 aprile 2010	Incontro in presenza - Roma
27 aprile 2010	Aula Virtuale
04 maggio 2010	Aula Virtuale
14 maggio 2010	Incontro in presenza - Roma
25 maggio 2010	Aula Virtuale
08 giugno 2010	Aula Virtuale
25 giugno 2010	Incontro in presenza - Roma