

Vendere in Germania attraverso agenti: profili legali e contrattuali, novità legislative Torino, 4 maggio 2017

Torino, 4 maggio 2017

Vendere in Germania attraverso agenti: profili legali e contrattuali, novità legislative

Torino, 4 maggio 2017

Tra i paesi dell'Unione Europea, la Germania riveste un notevole interesse per gli operatori piemontesi e per le PMI del territorio si configura come **una delle principali aree di sbocco commerciale** a livello europeo. In tale contesto, la vendita tramite agenti rappresenta una delle modalità maggiormente utilizzate per operare nel mercato.

L'incontro, organizzato da Ceapiemonte, su incarico dei propri Soci, è dedicato all'analisi della **gestione efficace dei rapporti con agenti**, con un'attenzione particolare alle principali **differenze tra la normativa italiana e tedesca** e alle criticità che occorre presidiare, anche alla luce delle **recenti novità legislative** in materia.

Programma



- Vendere tramite agenti, concessionari, distributori (o con la propria società): analisi delle diverse figure di vendita, le diverse tipologie contrattuali, previsti per legge o non, le interpretazioni della giurisprudenza
- Diritti, responsabilità e interessi del preponente e dell'agente: obblighi di informazione (solvibilità, conclusione dell'affare, accettazione), assegnazione di una zona o concessione di un'esclusiva, contratto concluso dall'agente oltre i suoi poteri, la tutela della proprietà intellettuale, il recupero del credito
- La provvigione, l'indennità di fine rapporto, l'indennità di non concorrenza: presupposti

giuridici delle spettanze (conclusione ed esecuzione del contratto), quantificazioni economiche e metodi di calcolo, possibili pretese dell'agente dopo la cessazione del rapporto

- Comparazioni con il diritto italiano: il codice civile italiano sull'agenzia, il codice di commercio tedesco sull'agente, le differenze e le norme derogabili, l'assenza di nome di legge in Italia e in Germania
- La legge da applicare – il foro competente: scelta del diritto, effetti in caso di mancata scelta, scelta del foro competente
- La check-list dei punti chiave da non dimenticare
- Esame di casi ed esempi pratici

Relatori: Dr. G. Pasqualetto Trotter - Avv. H. Westhelle – Docenti di contrattualistica internazionale Ceipiemonte, con particolare riferimento al mercato tedesco

Sede di svolgimento: Ceipiemonte – Corso Regio Parco, 27 - Torino

Orario: 9.15 – 13.00

Scadenza adesioni: 27 aprile

Costi e modalità di adesione

La **quota di adesione** è di € 200,00 + IVA, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per **aderire** è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**nuova iscrizione**". Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456.

Per informazioni

Fabrizia Pasqua

tel. 011 6700.619

fabrizia.pasqua@centroestero.org



Il seminario è accreditato dall'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Torino ai fini dell'attribuzione dei crediti formativi ai propri iscritti



[Stampa](#)

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 04.05.2017
- **Orario:** 09:15 - 13:00
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 9
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 06.04.2017
- **Data fine iscrizioni:** 30.04.2017

Per informazioni