Come gestire correttamente le trattative precontrattuali e la negoziazione commerciale di contratti internazionali- Torino, 20 e 21 dicembre 2017

Torino, 20 e 21 dicembre

Come gestire correttamente le trattative precontrattuali e la negoziazione commerciale di contratti internazionali

Torino, 20 e 21 dicembre 2017

La comprensione e la negoziazione di un contratto internazionale rappresentano **una delle maggiori difficoltà e criticità che si presentano nel business,** in particolare per PMI. Comprendere e negoziare un contratto internazionale richiede infatti c**ompetenze multidisciplinari** che permettano ad una figura commerciale già ad una prima lettura, prima ancora di sottoporre il documento al proprio legale, una corretta comprensione dei contenuti e dei principali rischi di varia natura che, caso per caso, possono presentare contratti che possono essere proposti da diverse tipologie di controparti (clienti, intermediari commerciali, etc.). Inoltre, per raggiungere determinati obiettivi negoziali, è fondamentale il possesso di **specifiche conoscenze che consentano di motivare le richieste negoziali.**

Ceipiemonte organizza un corso che mira quindi a f**ornire conoscenze ed indicazioni comportamentali concrete** a figure **Commerciali, Project Manager, Responsabili di commessa,** etc. per consentire loro di effettuare già da subito una preliminare valutazione generale di un contratto, attraverso una efficace attività di **Contract Risk Assessment & Management.**

Il corso mira quindi a creare una **cultura di base** per adottare un corretto approccio comportamentale nelle relazioni e nelle negoziazioni commerciali precontrattuali e contrattuali con partner di business internazionali, volto ad una efficace **gestione dei rischi ai fini della tutela della propria Società nello svolgimento di attività di Sviluppo Business e Mercati Internazionali,** corretto approccio nel cui ambito rientra il necessario ricorso, prima di firmare qualsiasi contratto internazionale, all'assistenza di un legale qualificato/esperto.

Destinatari della Formazione

Il corso è rivolto a tutte quelle figure non legali che spesso in PMI sono chiamate a relazionarsi con partner di business per gestire contratti internazionali e che è quindi necessario che ne sappiano già effettuaare una prima valutazione generale, prima ancora di rivolgersi poi al proprio legale.

- Direttori o Responsabili Commerciali (Sales Manager, Key Account Manager)

- Altre figure commerciali (e.g. Area Manager, Contract Manager)
- Project Manager che siano chiamati ad analizzare bandi di gara e a valutarne e gestirne la partecipazione

Contenuti

- Introduzione: Generalità su International Business e Contracts Negotiation
- Principali criticità e rischi che si presentano nel Business Internazionale
- Importanza di regolare i rapporti commerciali attraverso l'istituto del Contratto
- Indicazioni sulle principali criticità tipicamente ricorrenti in Contratti Internazionali
- Panoramica sui principali rischi da conoscere e gestire/prevenire nello svolgimento di azione commerciale sui mercati internazionali, in tema di trattative precontrattuali e di modalità di formazione del contratto
- Importanza della scelta in un contratto di alcuni aspetti chiave e rischi associati ad assenza di scelta

Docente: Dott. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Business, Vendite e strategie negoziali internazionali

Sede di svolgimento: Ceipiemonte – Corso regio parco, 27 – Torino

Orario: 20 e 21 dicembre 9.15 – 17.45

Scadenza adesioni: 10 dicembre

Costi e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 400,00 + IVA, a persona, 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

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

Per informazioni
Fabrizia Pasqua
tel. 011 6700.619

fabrizia.pasqua@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 20.12.2017 / 21.12.2017
- **Orario:** 09:15 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 2
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 20.10.2017
- **Data fine iscrizioni:** 10.12.2017

Per informazioni