

Scheda di iscrizione al seminario

compilare e inviare a cinzia.bolognesi@ra.camcom.it
oppure al numero di fax: 0544 218731

Ragione Sociale.....

Via.....

Cap..... Città.....

Tel.....Fax.....

Partita IVA.....

C.F. (se diverso da P.IVA)

Attività dell'azienda

e-mail (**tutte le comunicazioni relative al seminario saranno inviate a questo indirizzo**)

Nome partecipanti

Ci impegnamo a pagare la quota di partecipazione di Euro 100,00 + IVA a persona, prima dell'inizio del seminario.

Sono abbonato a International Trade e ho diritto al 10% di sconto

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali) La informiamo che i suoi dati sono conservati nel nostro archivio informatico e saranno utilizzati solo per l'invio di materiale informativo e promozionale inerente alle nostre attività. Ai sensi dell'art. 7 della Legge, Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, cancellare, rettificare i Suoi dati.

Data.....

Timbro e firma

Come si partecipa e costi di iscrizione

Per iscriversi occorre inviare la scheda di iscrizione allegata, debitamente compilata entro **GIOVEDI' 20 OTTOBRE 2011.**

Dopo aver ricevuto conferma di partecipazione, il pagamento va effettuato prima dell'inizio del seminario con bonifico bancario intestato a:

Azienda Speciale SIDI Eurosportello,
Viale Farini 14 - 48121Ravenna
C.F. - P.IVA 02221960392
IBAN: IT 64 C0854213103036000112124
(Credito Cooperativo Ravennate e Imolese –
Via Canneti, 12 – Ravenna)

Dopo il pagamento, seguirà regolare fattura. La quota di partecipazione individuale al seminario è di Euro 100,00 + IVA (esclusi eventuali sconti).

Amministrazione, fatture:
Simona Vicentini - Tel 0544 481469
simona.vicentini@ra.camcom.it

Info:
Cinzia Bolognesi - Tel 0544 481415
cinzia.bolognesi@ra.camcom.it

www.ra.camcom.it/eurosportello



seminario di formazione

COME GESTIRE LA CHIUSURA DI UN CONTRATTO CON UNA CONTROPARTE STRANIERA

25 ottobre 2011

Sala Verde
Camera di Commercio
Via Di Roma 89, Ravenna

E' proprio all'inizio di un buon rapporto di affari - che si concretizza positivamente nella sottoscrizione di un contratto – che occorre porre le basi per la gestione di un'eventuale conclusione della relazione contrattuale.

Al fine di aiutare le imprese ad evitare controversie con la controparte straniera, nei rapporti internazionali, proponiamo alle imprese una giornata seminariale che approfondirà esclusivamente gli aspetti inerenti la chiusura di un contratto.

Invitiamo i partecipanti a inviarci anticipatamente quesiti o argomenti che vorrebbero approfondire durante la giornata.

Lo Studio Albicini, costituito a Bologna nel 1992 dall'avv. Alessandro Albicini, si occupa di diritto civile, commerciale, societario, industriale ed internazionale e la sua clientela è rappresentata quasi esclusivamente da aziende aventi elevata propensione all'export.

COME GESTIRE LA CHIUSURA DI UN CONTRATTO CON UNA CONTROPARTE STRANIERA

Martedì 25 ottobre 2011
Ore 9.30/13.00 – 14.00/17.30

Docente: Avv. Alessandro Albicini
Studio Legale Albicini, Bologna

La funzione del contratto come buona manutenzione di una proficua relazione di affari;

Quali accortezze adottare per preparare la fine di un rapporto contrattuale;

Le clausole utili a verificare l'affidabilità della controparte straniera: patto di prova e minimi contrattuali;

Identificazione degli eventi che giustificano la risoluzione anticipata del contratto;

Analisi delle clausole di fine anticipata della relazione contrattuale negli accordi di agenzia, compravendita, concessione di vendita, franchising, licenza di brevetto, marchio e know-how;

Come impostare la clausola del foro competente;

La conciliazione e altre modalità di composizione delle controversie;

Le clausole che mantengono i loro effetti anche dopo la cessazione del contratto.