



I CONTRATTI COMMERCIALI:

GESTIONE E NEGOZIAZIONE AI TEMPI DEL COVID-19

Diretta: 15.07.2021 ore 14.30 – 17.30

Relatore: Avv. Giuseppe Carà

Prezzo: € 80,00 + iva 22%

La situazione emergenziale che ha travolto il sistema economico italiano e mondiale a causa della pandemia determinata dalla diffusione del COVID 19 ha determinato forti limiti all'operatività delle aziende e delle attività commerciali, comportando in tantissimi casi ritardi e/o impossibilità di onerare gli impegni contrattuali assunti e le obbligazioni discendenti dagli stessi.

Di fatto, un evento esterno impreveduto e imprevedibile ha determinato un'alterazione degli equilibri contrattuali che va gestita in modo efficace ed efficiente, cercando un giusto punto di equilibrio tra le posizioni e gli interessi delle parti contrattuali.

Il corso si pone l'obiettivo di esaminare, sotto il profilo contrattuale, alcuni principi di carattere generale che potrebbero essere applicati ai casi di specie, nonché alcuni **rimedi contrattuali**, alla luce delle indicazioni che possiamo trarre dal codice civile e dalle indicazioni offerte dalla giurisprudenza e dalla dottrina, con particolare attenzione ai **contratti di durata** e alle locazioni immobiliari.

L'obiettivo del corso è, altresì, quello di porre al centro del dibattito l'importanza di negoziare e rinegoziare in modo efficace obblighi reciproci, fornendo ai partecipanti indicazioni di carattere teorico e pratico per una efficace negoziazione contrattuale tesa alla costruzione di un buon accordo con la controparte quando si hanno sia interessi comuni che interessi contrapposti.

In un contesto quale quello attuale diventa di primaria importanza imparare a “negoziare” in modo efficace ed efficiente e acquisire skills adeguate che possano facilitare il raggiungimento dei nostri obiettivi, guidandoci verso la conclusione dell’accordo “perfetto”.

Argomenti:

1. Contratti di durata e contratti commerciali.
2. Obbligazioni delle parti e inadempimento contrattuale ai tempi del COVID 19.
3. Impossibilità sopravvenuta o temporanea della prestazione: effetti e rimedi contrattuali
4. La negoziazione contrattuale.
5. Come negoziare in modo efficace: la definizione della posizione, degli interessi e dei bisogni delle parti.
6. Le alternative all’accordo negoziato e la generazione di opzioni reciprocamente vantaggiose.
7. La definizione dell’accordo e la sua efficacia giuridica.

Le videoconferenze si possono seguire in **diretta il giorno fissato**, inoltre, sono visionabili in differita dal giorno successivo della diretta, per 6 mesi. E’ possibile conseguire crediti formativi sia **seguendo la diretta**, sia seguendo **la differita**; tuttavia, i crediti formativi, verranno rilasciati **solo a seguito della visione della videoconferenza e della compilazione del test finale** di 15 domande.

Programma:

14.15 - 14.30 Collegamento - 14.30 - 17.30 Relazione e risposte a quesiti

Evento Accreditato:

Consente di maturare n. 3 CFP

Non accreditato per i Consulenti del lavoro

Prezzo:

€ 80,00 + iva 22%

Come iscriversi:

Le iscrizioni possono essere effettuate direttamente sul nostro sito internet www.lalentesulfisco.it nella sezione Formazione con pagamento con Carta di credito, oppure compilando il coupon scaricabile dal sito, inviandolo via email all’indirizzo lalentesulfisco@alservizi.it unitamente alla copia del bonifico bancario intestato a:

A.L. SERVIZI SRL:

BPER BANCA - IT78P0538752960000042268014

A.L. Servizi s.r.l - Sede legale Via San Pio V n. 27 - 10125 Torino Reg. imprese di Torino n. Rea 1144054

Sede Operativa e uffici: Via Bergamo n. 25 24035 Curno (BG) - P.IVA e C.F 10565750014

Tel. 035 -43.762.62 Fax 035-62.22.226

Email: lalentesulfisco@alservizi.it

www.lalentesulfisco.it