



OPTIME
Formazione
Studi e Ricerche

Corso professionalizzante on line

I contratti di distribuzione

Agenzia, concessione di vendita e franchising
La redazione dei contratti e le clausole principali
Gestione della rete e del contenzioso
La normativa antitrust
Il nuovo Regolamento UE sugli accordi verticali

Martedì 29 novembre 2022



Evento disponibile in videoconferenza

La qualità degli eventi Optime fruibile da qualsiasi luogo, direttamente su PC o tablet

Optime
Un brand di Paradigma Srl
Tel. 011.538686

Corso Vittorio Emanuele II, 68
10121 Torino
www.optime.it - info@optime.it



Relatore

Avv. Alberto Venezia

Avvocato in Milano dal 1995, opera nell'ambito del diritto civile, commerciale e internazionale con una forte specializzazione nella **contrattualistica** e nella **gestione del contenzioso** relativo ai contratti di agenzia e alle reti di distribuzione in ogni settore.

Contratti di agenzia, agenzia assicurativa, agenzia in attività finanziaria, promozione finanziaria, franchising, concessione di vendita, procacciamento d'affari, distribuzione selettiva, mediazione sono in sintesi le aree di specializzazione. In questi ambiti opera con consolidata competenza, sia nella **consulenza stragiudiziale** - volta alla creazione, corretta gestione e applicazione della contrattualistica nazionale e internazionale - sia nel **contenzioso**, tanto a livello giudiziale che arbitrale.

Autore di libri di riferimento e manuali dedicati al contratto di agenzia e alle reti distributive, e di numerosi articoli su vari quotidiani e riviste giuridiche specializzate. E' spesso invitato a tenere lezioni, master e convegni sui contratti di agenzia, franchising e distribuzione commerciale nazionale e internazionale.

Il docente, nel corso dell'evento formativo, risponderà alle **domande** e alle **richieste di chiarimenti** formulate dai partecipanti. Eventuali quesiti potranno essere anticipati inviando una email all'indirizzo asorba@paradigma.it

Agevolazioni e formazione finanziata



EARLY BOOKING -20%

Inviando il modulo di iscrizione **entro l'8 novembre 2022** si avrà diritto a una **riduzione del 20%** sulla quota di partecipazione



PROGETTO GIOVANI ECCELLENZE -50%

Iscrivi una seconda risorsa che non abbia compiuto il 30° anno di età con una **riduzione del 50%** sulla quota di partecipazione



FORMAZIONE FINANZIATA

Finanzia la tua formazione utilizzando i **Fondi Paritetici Interprofessionali**. Paradigma offre la **completa e gratuita gestione** dei necessari adempimenti.



EVENTO ACQUISTABILE SUL MEPA

Paradigma opera sul MePA e sui principali mercati elettronici di soggetti aggregatori e centrali di committenza

Modulo di iscrizione Mod. 3.4 rev. 3

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Paradigma Srl, del presente modulo di iscrizione da inviare via mail all'indirizzo info@optime.it - integralmente compilato e sottoscritto per accettazione. La Segreteria Organizzativa provvederà a inviare conferma dell'avvenuta iscrizione.



UNI EN ISO
9001:2008

Dati relativi all'evento

I contratti di distribuzione

Martedì 29 novembre 2022

Dati relativi al partecipante

Nome _____ Cognome _____

Azienda/Studio/Ente _____

Funzione aziendale/Professione _____

E mail _____

Telefono _____ Fax _____

Dati per eventuale partecipante under 30

Nome _____ Cognome _____

E mail _____

Dati per la fatturazione elettronica

Intestatario fattura _____

Indirizzo _____

Città _____ CAP _____ Provincia _____

P. Iva/C. F. _____

Codice destinatario o PEC (Privati) _____

Codice univoco uff. (PA) _____

Codice CIG (PA) _____

Split Payment SI NO

OdA _____ Data OdA _____

Altri riferimenti _____

Per informazioni contattare

Referente _____

Telefono _____ Fax _____

E mail _____

Data e Firma

Ai sensi dell'art. 1341 c.c. si approvano espressamente le condizioni di partecipazione riportate sul sito www.paradigma.it con particolare riferimento alle modalità di disdetta e alle variazioni di programma.

Data e Firma

Informativa Privacy

I dati forniti a Paradigma Srl sono raccolti e trattati, con modalità anche informatiche, esclusivamente per evadere la Sua richiesta di partecipazione all'intervento formativo e svolgere le attività a ciò connesse. I dati potranno essere trattati, per conto di Paradigma Srl, da dipendenti e collaboratori incaricati di svolgere specifici servizi necessari all'esecuzione delle Sue richieste. Il conferimento dei suoi dati, pur essendo facoltativo, si rende necessario per l'esecuzione del servizio richiesto.

Solo in caso di Sua autorizzazione i dati saranno inoltre conservati e trattati da Paradigma Srl per effettuare l'invio di materiale informativo relativo a prossime iniziative di Paradigma Srl. Lei potrà esercitare i diritti sanciti agli artt. 15 - 22 del Regolamento (UE) 2016/679 inviando una richiesta scritta a Paradigma Srl con sede in Torino, C.so Vittorio Emanuele II, 68, Tel. 011.538686. Letta l'informativa, acconsente all'utilizzo dei dati inseriti nel presente modulo per l'invio del materiale informativo?

SI NO

Data e Firma

Martedì 29 novembre 2022

I contratti di distribuzione

Contratti tipici e atipici
La creazione di una rete
Il livello di integrazione tra le parti
Tipologia contrattuale utilizzata e controllo del mercato di riferimento Esiste una categoria dei contratti di distribuzione?

La disciplina del contratto di agenzia: Codice Civile e accordi economici

Evoluzione normativa in diritto italiano
Il principio interpretativo in tema di efficacia delle Direttive e il ruolo della Corte di Giustizia
Le principali pronunce della Corte di Giustizia e il loro influsso sulla giurisprudenza italiana
La forma del contratto

La zona e il diritto di esclusiva

Modalità di individuazione della zona
Diritto di esclusiva e monomandato
Efficacia dell'esclusiva
Patto di non concorrenza dopo la fine del rapporto e diritto all'indennità:
L'evoluzione della giurisprudenza

Il compenso

Il diritto alla provvigione
Termini di pagamento
Gli affari diretti
Gli affari non accettati e quelli non eseguiti
Obbligo di invio estratti conto e scritture contabili

La durata e la cessazione del contratto

Contratto a tempo determinato e indeterminato
Le clausole di rinnovo
Il patto di prova: la Corte di Giustizia e il diritto all'indennità di fine rapporto
Recesso ordinario e periodo di preavviso.
L'indennità di mancato preavviso
Il recesso per giusta causa: requisiti e conseguenze
La clausola risolutiva espressa: requisiti ed evoluzione della giurisprudenza
Indennità di fine rapporto e criteri di quantificazione

Il contratto di concessione di vendita

Natura e qualificazione del rapporto
Evoluzione della giurisprudenza
Applicazione analogica delle norme in tema di somministrazione

Il diritto di esclusiva

Necessità di espressa previsione
Unilaterale o bilaterale
La violazione dell'esclusiva: conseguenze

Durata e cessazione del rapporto

Contratto a tempo determinato o indeterminato
Il periodo di preavviso
L'obbligo di eseguire gli ordini e le clausole di minimo di fatturato
La clausola risolutiva espressa
Il diritto all'indennità di fine rapporto e la giurisprudenza dei Paesi europei
Lo stock e l'obbligo di riacquisto
Obblighi di non concorrenza dopo la cessazione del rapporto

Il contratto di franchising

Caratteristiche e inserimento nella rete
La disciplina del rapporto

La Legge 6 maggio 2004, n. 129
Definizioni, forma e contenuto

Durata e cessazione del contratto

Art. 3 e contratto a tempo determinato: la durata minima e il principio di ammortamento degli investimenti
Contratto a tempo indeterminato e vuoto normativo: il preavviso
La clausola risolutiva espressa e il principio di ammortamento
Le conseguenze della cessazione
Indennità di fine rapporto: esclusione
Patto di non concorrenza

Clausole contrattuali

Esclusiva
Know how
Licenza d'uso segni distintivi
Formazione e Manuali operativi
Il compenso: entry fee e royalties

La fase precontrattuale

Art. 4 Legge n. 129/2004
Gli obblighi di informazione
Obblighi di comportamento
Obblighi del franchisor e del franchisee
Sanzioni (art. 8)

Il nuovo Regolamento UE n. 720/2022

Disciplina e caratteristiche del regolamento di esenzione
L'evoluzione degli orientamenti della Commissione e le principali novità
Le parity clauses
La dual distribution
Art. 4 e revisione delle restrizioni fondamentali
Vendite online e restrizioni ammesse
L'obbligo di non concorrenza durante e dopo la cessazione dei rapporti
Il contratto di agenzia e l'applicazione residuale della normativa antitrust

Il contenzioso

Rito ordinario e rito del lavoro
Le clausole di deroga della competenza territoriale
Arbitrato
Esibizione scritture contabili e CTU
L'importanza dell'assistenza legale in corso di CTU

Avv. Alberto Venezia

Alberto Venezia Avvocati

L'approccio didattico adottato e il numero limitato dei collegamenti in videoconferenza consentiranno ai partecipanti di raccogliere importanti indicazioni su:

- La gestione della rete e le modalità di redazione dei contratti di agenzia, concessione di vendita e franchising
- La soluzione dei principali problemi relativi a zona, territorio e modifiche unilaterali
- l'esclusiva e il patto di non concorrenza
- la gestione dei diversi rapporti e le modalità di cessazione
- la negoziazione in tema di **quantificazione dell'indennità di fine rapporto**
- l'influsso della **normativa antitrust** nella redazione dei contratti e nella gestione dei rapporti
- la gestione del contenzioso dinanzi al Giudice del lavoro e al Giudice ordinario
- la CTU e l'esibizione delle scritture contabili
- la negoziazione e le modalità di **formalizzazione delle transazioni**

Data dell'evento

Martedì 29 novembre 2022

Orario dei lavori

Accesso alla piattaforma 9.00 - 9.30
9.30 - 13.30 14.30 - 17.00

Quota di partecipazione

€ 1.000 + Iva
(Early Booking): € 800 + Iva

Quota di partecipazione in videoconferenza

La quota di partecipazione in aula virtuale (diretta streaming) include l'invio del materiale didattico in formato elettronico e la possibilità di sottoporre ai relatori quesiti di specifico interesse. È altresì possibile anticipare domande e richieste di approfondimento inviando una email a info@optime.it entro il giorno antecedente l'evento. In caso di **videoconferenza con accessi multipli** è necessario contattare la Segreteria organizzativa per un preventivo personalizzato.

Modalità di funzionamento della videoconferenza

È possibile accedere all'aula virtuale da qualsiasi luogo, utilizzando il proprio PC o tablet con una connessione a Internet. La piattaforma informatica utilizzata da Paradigma (Adobe Connect) non necessita di requisiti tecnici particolari. Nei giorni antecedenti l'evento il partecipante riceverà per posta elettronica le credenziali e le istruzioni di accesso. Il giorno dell'evento sarà sufficiente selezionare il link che troverà nella mail e inserire le credenziali per accedere all'aula virtuale. Durante gli interventi, oltre a vedere e sentire i docenti, è possibile consultare simultaneamente la documentazione predisposta dal relatore. Ogni utente collegato potrà porre domande sulle tematiche affrontate, alle quali il docente risponderà nel corso dell'intervento.

Modalità di iscrizione

L'iscrizione si perfeziona al momento del ricevimento del modulo di registrazione, da inviare via email all'indirizzo info@optime.it, integralmente compilato. Il numero dei collegamenti disponibili è limitato e la priorità d'iscrizione è determinata dalla data di ricezione del modulo di registrazione. Si consiglia pertanto di effettuare una preiscrizione telefonica.

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto della presentazione della richiesta di iscrizione e, in ogni caso, prima dell'effettuazione dell'intervento formativo, tramite bonifico bancario intestato a:
Paradigma Srl - Corso Vittorio Emanuele II, 68 - 10121 Torino
c/o Banco BPM Spa
IBAN IT 14 V 05034 01017 00000002530

Formazione finanziata

La quota di partecipazione può essere completamente rimborsata tramite voucher promossi dai Fondi Paritetici Interprofessionali. Optime offre la completa e gratuita gestione delle spese di progettazione, monitoraggio e rendicontazione. La possibilità di accedere alla formazione finanziata con partecipazione mediante videoconferenza può variare a seconda dell'Ente erogante.

Attestato di frequenza

L'attestato di partecipazione nominativo sarà rilasciato al termine dell'intervento formativo ai partecipanti che hanno regolarmente preso parte ai lavori.

Diritto di recesso e modalità di disdetta

È attribuita ai partecipanti la facoltà di recedere ai sensi dell'art. 1373 c.c. Il recesso dovrà essere comunicato in forma scritta almeno sette giorni prima della data di inizio dell'evento formativo (escluso il sabato e la domenica). Qualora la disdetta pervenga oltre tale termine si verifichi di fatto con il mancato collegamento alla videoconferenza, la quota di partecipazione sarà addebitata per intero e sarà inviato al partecipante il materiale didattico. In qualunque momento l'azienda o lo studio potranno comunque sostituire il partecipante, comunicando il nuovo nominativo alla nostra Segreteria organizzativa.

Variazioni di programma

Paradigma, per ragioni eccezionali e imprevedibili, si riserva di annullare o modificare la data dell'evento formativo, dandone comunicazione agli interessati entro tre giorni dalla data di inizio prevista. In tali casi le quote di partecipazione pervenute verranno rimborsate, con esclusione di qualsivoglia onere o obbligo a carico di Paradigma. Paradigma si riserva inoltre, per ragioni sopravvenute e per cause di forza maggiore, di modificare l'articolazione del programma e di sostituire i docenti previsti con altri docenti di pari livello professionale. Per ulteriori informazioni è possibile contattare la Segreteria organizzativa al numero 011.538686 o all'indirizzo email info@optime.it.

PARADIGMA Srl
Registro delle Imprese di Torino
Capitale sociale Euro 50.000,00 i.v.
P. IVA 06222110014

