



SMART EXPORT ACADEMY 2019

Nuovo ciclo di incontri di formazione per l'estero

in programma presso la sede di Lodi Export
(c/o Parco Tecnologico Padano, Via Einstein, Loc. Cascina Codazza, Lodi)

Premesse e obiettivi

Si rinnova l'ormai classico ciclo di incontri organizzati dal Consorzio, dedicati alla formazione specialistica ed all'aggiornamento delle imprese attive sui mercati esteri.

Di seguito, presentiamo gli appuntamenti finora confermati, precisando che il calendario degli incontri potrà essere opportunamente integrato, nel prosieguo dell'anno, sulla base delle specifiche richieste liberamente espresse dalle imprese associate interessate.

Ricordiamo che è possibile aderire anche a singole sessioni.

Gli incontri si terranno in generale dalle ore 15.00 alle ore 17.30 presso la sede del Consorzio (*ove non diversamente indicato nell'ambito delle comunicazioni che verranno emanate in prossimità di ogni appuntamento*).

Elenco degli incontri e principali contenuti

INTRASTAT 2019: TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE (mercoledì 6 febbraio)

- Il sistema Intrastat: ultime novità
- Il modello Intra delle cessioni
- Il modello Intra degli acquisti
- La trasmissione telematica
- Casi particolari (inclusi aggiornamenti *Brexit*)

LA GESTIONE DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE NELLE FIERE (13 febbraio)

- Come proteggere i propri prodotti durante le fiere
- Cosa mantenere segreto e non divulgare durante la fiera
- Il ruolo degli organizzatori delle fiere
- Identificazione dei potenziali trasgressori, anche prima della fiera
- Monitorare l'attività dei potenziali trasgressori durante la fiera
- Come non violare i diritti altrui

LA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE INTERNAZIONALE (mercoledì 27 febbraio)

- Concessione di vendita, agenzia e franchising: analogie e differenze
- Trattative e fase precontrattuale. Lettere di intenti e accordi di confidenzialità
- La predisposizione del contratto
- Come prevenire le controversie e come gestire la fase patologica
- Clausole ricorrenti: esclusiva, minimi garantiti, scorte di magazzino, promozione dei prodotti, uso del marchio, patti di non concorrenza, inadempimento e rimedi

LE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA (mercoledì 13 marzo)

- Quali condizioni generali di vendita e perché
- Cosa fare per far sì che rientrino nel contratto con cliente/fornitore
- Quale legge/convenzione scegliere ai fini di una tutela efficace
- Come limitare i rischi derivanti dal trasporto
- Come limitare la responsabilità nel caso di consegna in ritardo
- Come limitare la responsabilità nascente da vizi dei prodotti

Consulenza personalizzata

Durante gli incontri, il cui svolgimento è modulabile a seconda del numero e delle esigenze dei partecipanti, è prevista la possibilità di avanzare problematiche e proporre quesiti di proprio specifico interesse ai relatori, in coerenza con le tematiche oggetto di trattazione.

Condizioni di partecipazione

La partecipazione è gratuita (*salvo venga data diversa indicazione nelle informative dedicate ad ogni incontro*) ma, per esigenze di miglior fruizione, l'ammissione è a numero limitato, con priorità per le aziende associate, per cui invitiamo gli interessati a comunicare fin da subito la propria volontà di aderire all'intero ciclo o ai singoli appuntamenti di loro scelta.

Per ulteriori informazioni e adesioni, si prega di contattare gli uffici del Consorzio.