



SMART EXPORT ACADEMY

LE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

Consigli utili e suggerimenti pratici

Mercoledì 13 marzo, ore 15.00, sede di Lodi Export
(c/o Parco Tecnologico Padano, Via Einstein, Loc. Cascina Codazza, Lodi)

Premessa e obiettivi

Durante il workshop, si analizzeranno esempi concreti di condizioni generali in grado di tutelare un'impresa anche a livello internazionale. **Disporre di condizioni generali di vendita minimizza i rischi quali, per esempio, quelli derivanti dal trasporto, dai ritardi di consegna o da eventuali difetti dei prodotti.**

L'obiettivo è quello di consentire alle aziende partecipanti di redigere o rivedere le proprie condizioni generali di vendita, alla luce dell'analisi effettuata.

Contenuti

- 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 gratuita

Nel corso e al termine della trattazione, sarà riservato ampio spazio a **quesiti specifici** posti dai partecipanti.

Relatori

Avv. Hanz Giovanni Chiappetta, Avv. Matteo Mussi, *Lawtelier Avvocati Associati*,
<https://www.lawtelier.it>.

Condizioni di partecipazione

Grazie alla partnership del Consorzio con *Lawtelier Avvocati Associati*, **la partecipazione è gratuita.**

Le aziende partecipanti potranno inoltre avere l'opportunità di acquistare a prezzo ridotto il manuale: **Appunti di Commercio Estero. Versione 2.0.**, pubblicato col supporto di Lodi Export.

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