

GESTIONE DEI RAPPORTI TRA AZIENDA E AGENTI DI COMMERCIO IN ITALIA E ALL'ESTERO

- Clausole contrattuali rilevanti
- Provvigioni
- Indennità di cessazione del rapporto
- Patto di non concorrenza: analisi della giurisprudenza

in collaborazione con



Padova, 15 Luglio 2014

Sheraton Padova Hotel
& Conference Center



RELATORI

Avv. Ezio Bisatti Managing Partner
LABLAW Studio Legale
Failla Rotondi & Partners
Padova

Avv. Gianluca Crespi Partner
LABLAW Studio Legale
Failla Rotondi & Partners
Milano

Avv. Luca Failla Founding Partner
LABLAW Studio Legale
Failla Rotondi & Partners
Milano

Moderatore:
Dott. Maurizio Boidi Presidente
Synergia Formazione s.r.l.

La quota di partecipazione può essere finanziata
dai Fondi Paritetici Interprofessionali.
Chiedici come: agevolazioni@synergiaformazione.it

Responsabile di progetto:
Dott. Maurizio Boidi



PROGRAMMA

Moderatore: Dott. Maurizio Boidi

■ **Le fonti del contratto di agenzia tra normativa comunitaria, legislazione nazionale e contrattazione collettiva**

- caratteristiche dell'agente e del rappresentante di commercio; differenze con il procacciatore d'affari e con il lavoratore subordinato
- eventuale riqualificazione del rapporto (da procacciatore ad agente e da agente a lavoratore subordinato): le conseguenze in capo all'azienda
- rapporto con gli agenti operanti all'estero

Avv. Ezio Bisatti

■ **La forma e i requisiti essenziali del contratto di agenzia**

- diritto di esclusiva
- altre clausole più rilevanti: prova, durata, attività di incasso, attività di coordinamento, obiettivi di vendita
- modifiche unilaterali del contratto di agenzia

Avv. Gianluca Crespi

■ **L'abolizione dello star del credere e la garanzia del "buon fine" come prevista dal D. Lgs. 526/1999**

- diritto alla provvigione
- obblighi delle parti e conseguenze della violazione in capo all'azienda e all'agente

Avv. Luca Failla

■ **La risoluzione del rapporto di agenzia**

- indennità di cessazione del rapporto e diversi criteri di calcolo: le soluzioni della giurisprudenza
- analisi di un patto di non concorrenza: requisiti di validità, contenuto delle clausole e tenuta in sede di eventuale giudizio
- patto di non concorrenza, storno di clientela e concorrenza illecita: analisi della casistica e della giurisprudenza

Avv. Ezio Bisatti

PRESENTAZIONE DEL CONVEGNO

Il pomeriggio di studio si propone, con l'ausilio di esperti e autorevoli relatori, di portare all'attenzione degli operatori gli aspetti più rilevanti e delicati che possono presentarsi nella redazione di un contratto di agenzia e nella gestione del rapporto, alla luce anche delle reiterate modifiche apportate nella nostra legislazione a seguito del recepimento della Direttiva CEE 653/1986.

La forma, i requisiti essenziali del contratto e l'annosa questione delle provvigioni nonché della risoluzione del rapporto costituiscono argomenti di dibattito di estrema attualità e interesse.

Infine, la possibilità di interagire con i relatori, formulando domande e quesiti, anche in via anticipata, conferiscono all'incontro un taglio estremamente tecnico e pragmatico per gli addetti ai lavori.

**Nel corso dell'evento sarà possibile esaminare quesiti
inviati entro Lunedì 7 Luglio
all'indirizzo e-mail: info@synergiaformazione.it**

SCHEDA DI ISCRIZIONE

L'iscrizione si perfeziona al momento del ricevimento della presente scheda (fax +39 011 8173663) regolarmente compilata e sottoscritta per accettazione

Titolo

GESTIONE DEI RAPPORTI TRA AZIENDA E AGENTI DI COMMERCIO IN ITALIA E ALL'ESTERO

Padova, 15 Luglio 2014

Nome _____

Cognome _____

Funzione aziendale _____

Telefono diretto _____

E-mail: _____

Dati per la fatturazione

Ragione Sociale _____

Indirizzo _____

Città _____ CAP _____ Prov. _____

P. IVA _____

C.F. _____

Per informazioni:

Tel. _____ Fax _____

E-mail _____

Timbro e firma _____

Condizioni di pagamento

Bonifico bancario in via anticipata

Ai sensi dell'art. 1341 c.c. si approva espressamente la clausola relativa alla disdetta come da note organizzative:

Timbro e firma _____

Informativa Privacy (art. 13 D. Lgs. 196/03)

I dati personali raccolti con la presente scheda sono trattati da Synergia Formazione s.r.l. per iscrizioni ai corsi, attività amministrative, elaborazioni statistiche interne e per l'invio di materiale informativo su future iniziative della Ns. società. Responsabile del trattamento è la Segreteria di SYNERGIA FORMAZIONE s.r.l. presso la quale possono essere esercitati i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs. 196/03 (accesso, integrazione, correzione, opposizione, cancellazione). Qualora desiderasse ricevere Ns. materiale, La preghiamo di barrare l'apposita casella.

Desidero ricevere Vs. materiale informativo SI NO

Data e firma _____



NOTE ORGANIZZATIVE

Sede: Sheraton Padova Hotel
& Conference Center
Corso Argentina, 5 - 35129 Padova
Tel. +39 049 7808230

Data: 15 Luglio 2014

Orario: 14,00 - 18,00

Quota di partecipazione:

Euro 350,00 + IVA 22% per partecipante

La partecipazione è a numero chiuso. La priorità è determinata dalla ricezione della scheda di iscrizione.

La quota di partecipazione è comprensiva di documentazione, su CD - cartacea, materiale didattico e coffee break.

Modalità di iscrizione:

Versamento anticipato della quota a mezzo bonifico bancario intestato a:

SYNERGIA FORMAZIONE srl - Via Pomba, 14 - 10123 TORINO

P. IVA 08906900017

Tel. 011 8129112 r.a. - Fax 011 8173663

E-mail: info@synergiaformazione.it

www.synergiaformazione.it

c/o Monte dei Paschi di Siena - Sede di Torino

c/c n° 0000037573.56 - C.I.N. X - A.B.I. 01030 - C.A.B. 01000

Codice IBAN IT 64 X 01030 01000 000003757356

Modalità di disdetta:

Qualora la disdetta non pervenga, **in forma scritta, entro 7 giorni lavorativi** (escluso il sabato) dalla data di inizio dell'evento, la quota di iscrizione sarà addebitata per intero.

Si prevede la possibilità di sostituire il partecipante con un'altra persona appartenente all'Azienda o allo Studio.

Ogni partecipante riceverà, all'apertura dei lavori, la documentazione costituita dall'insieme delle relazioni consegnate dai Docenti entro i termini stabiliti per la stampa come valido e completo supporto informativo e utile mezzo di aggiornamento per il partecipante, l'Azienda, lo Studio e i Suoi collaboratori.

