

REDAZIONE DEI CONTRATTI

Problematiche e soluzioni riscontrabili nella pratica professionale

SEDI e DATE | Orario: 14.00 - 18.00

Durata: 2 mezza giornate

La invitiamo a consultare il calendario aggiornato sul sito

www.euroconference.it/centro_studi_forense/redazione_dei_contratti

CORPO DOCENTE

Giacomo Pescatore

Avvocato - Socio Studio Bovesi Cartwright Pescatore

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)
- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PROGRAMMA

I incontro

Principali problematiche nella redazione dei contratti

- Come individuare la forma più corretta di un contratto commerciale
- Gli elementi essenziali (accordo, causa, oggetto) e le loro patologie
- Le ragioni alla base della scelta del foro competente o della clausola compromissoria
- Le diverse forme di determinazione del corrispettivo e le conseguenze sulla redazione del contratto
- Nullità (e inesistenza), inefficacia e rescissione e loro effetti; sopravvivenza del contratto alle clausole nulle
- Le clausole che aiutano ad evitare il contenzioso e quelle che aiutano in caso di contenzioso
 - le clausole che rafforzano il vincolo contrattuale ("solve et repete", caparra confirmatoria, penale per il ritardo, cauzione, termine essenziale, diffida ad adempiere)
 - come gestire gli aspetti legati alla non concorrenza (anche attraverso l'utilizzo di un'opzione a fine contratto) ed esclusiva
 - clausole che attribuiscono particolari diritti nell'interesse di una sola delle parti (opzione, patto di riscatto, diritto di prelazione, clausola di cessione, recesso)
- Quantificazione anticipata del danno ed arbitraggio
- Come gestire la presenza di clausole vessatorie

II incontro

La fase precontrattuale

- Le lettere d'intenti
- I doveri e gli oneri precontrattuali ex art. 1337 e 1338 c.c.
- L'ipotesi di revoca della proposta
- La responsabilità pre-contrattuale
- la culpa in contraendo
- onere della prova e prescrizioni
- interesse negativo, interesse positivo e perdita di altre occasioni

Il contratto preliminare

- Rapporto e differenze con il contratto definitivo: le clausole essenziali per la validità del contratto preliminare; la caparra; il termine essenziale
- Differenze con figure affini: contratto normativo, promessa unilaterale, offerta
- La previsione di condizioni sospensive e di condizioni risolutive
- Le possibili cause di invalidità del contratto preliminare: conseguenze ai fini della sua corretta redazione
- La responsabilità e la risarcibilità del danno: conseguenze ai fini della sua corretta redazione

QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 300,00 + IVA

QUOTA "LEGAL FIDELITY PROGRAM" O ISCRITTI "CASSA FORENSE"

€ 180,00 + IVA

per iscrizioni entro il 10° giorno dall'inizio della sede selezionata - Non cumulabile con altri sconti

I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA

Iscrizioni entro il 20° giorno dall'inizio della sede prescelta

NO PRIVILEGE

€ 225,00 + IVA

CLIENTI PRIVILEGE

BLU

€ 214,00 + IVA

GOLD

€ 203,00 + IVA

PLATINUM

€ 191,00 + IVA

Iscrizioni fra il 10° e il 19° giorno dall'inizio della sede prescelta

€ 255,00 + IVA

€ 242,00 + IVA

€ 230,00 + IVA

€ 217,00 + IVA

Iscrizioni oltre il 10° giorno dall'inizio della sede prescelta

€ 300,00 + IVA Nessuno sconto applicabile

Per usufruire dello sconto "Cassa Forense" inserire il codice **F-CASSAFORENSE** nel form del carrello on-line