

Best

Gli aspetti legali connessi agli acquisti

Predisporre, redigere e negoziare contratti d'acquisto sicuri e completi

★★★★☆ 4,8/5 (10 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza

Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)

Durata online : 2 giorni (13 Ore)

WebCode : 8.1.4

Open : 1.460,00 € +IVA

Packaged in azienda : 3.400,00 € +IVA +10% di Project Management (Quota riferita ad un gruppo di 10 pax max)

Customized : Su richiesta

Per gestire correttamente il rapporto con il fornitore e garantire contratti sicuri all'azienda è indispensabile conoscere gli aspetti legali degli acquisti. Il corso fornisce le competenze necessarie a preparare, redigere e negoziare un contratto d'acquisto. Insegna inoltre a condurre trattative precontrattuali, a redigere un contratto e ad affrontare clausole vessatorie, tutelando l'azienda nell'acquisto di beni e servizi.

Obiettivi del corso

- Formulare le clausole personali
- Individuare e utilizzare le formule di autotutela del compratore
- Identificare i casi nei quali si ha la risoluzione di diritto del contratto
- Applicare le clausole di variazione prezzi
- Far fronte a una situazione di fallimento dell'azienda fornitrice
- Individuare le principali forme di inadempimento contrattuale
- Valutare le responsabilità civili del produttore/fornitore

A chi è rivolto

- Direttori e responsabili acquisti
- Buyer
- Addetti acquisti

Programma

Il contratto in generale

- Le diverse forme di accettazione contrattuale
- Il contratto fonte di obbligazione
- Parti contraenti - la procura

- Il momento di perfezionamento del contratto
- Cosa si intende per proposta irrevocabile
- Revocabilità della proposta
- Opzione
- Conclusione del contratto
- Effetti del contratto
- Clausole vessatorie
- Clausola penale, caparra penitenziale e caparra confirmatoria; differenze tra gli istituti

Come condurre le trattative precontrattuali

- Buona fede e correttezza nelle trattative
- Come si effettua la revoca delle trattative precontrattuali
- Rilevanza giuridica della trattativa
- Trattative precontrattuali e contrattuali: limiti e fenomeni legati all'eventuale concorrenza sleale

Progettazione del contratto d'acquisto

- Tecniche di formazione delle diverse tipologie di contratto
- Progressiva elaborazione del contratto durante le diverse fasi di acquisto
- Coinvolgimento delle funzioni tecniche interne, commerciali e legali
- Finalizzazione del contratto agli scopi di impresa
- Elaborazione e stesura del contratto

Principali forme di inadempimento contrattuale e relative possibili tutele

- Individuare le principali forme di inadempimento contrattuale e come tenerne conto nella stesura delle relative garanzie
- Formule di autotutela di chi acquista
- Garanzie contro le principali forme di inadempimento
- Vizi e difformità

Contratti tipici e atipici: la compravendita

- Definizione di compravendita
- Vendita ad effetti reali e vendita obbligatoria
- Vendita di cosa futura
- Obbligazioni del venditore e del compratore

Contratti tipici e atipici: appalto, contratto d'opera e somministrazione

- Definizione
- Appalto, vendita, somministrazione: differenze
- Responsabilità e corresponsabilità dei soggetti coinvolti
- Concetto di "gestione a proprio rischio"
- Contratto d'opera
- Collaudo

Contratti di integrazione produttiva

- Disciplina della subfornitura introdotta con legge 18.6.1998 n°192
- Cenni sui contratti normativi o contratti quadro

Esercitazioni

- Logiche sistematiche ed organizzazione del contratto
- Elementi essenziali
- Elementi soggettivi, oggettivi, norme di esecuzione contrattuale e forme
- Check list: le cose da non dimenticare
- Esempio di elaborazione e stesura di un contratto in full service
- Esempio di elaborazione e stesura di un contratto d'appalto

Date e sedi 2024

Online

dal 13 mag al 17 mag
dal 13 mag al 13 mag
dal 17 mag al 17 mag

dal 15 lug al 19 lug
dal 15 lug al 15 lug
dal 19 lug al 19 lug

dal 9 set al 13 set
dal 9 set al 9 set
dal 13 set al 13 set

Milano

dal 17 giu al 18 giu

dal 21 ott al 22 ott

dal 25 nov al 26 nov

Roma

dal 18 nov al 19 nov