

INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS – KNOWLEDGING, NEGOTIATING, DRAFTING

Drafting Techniques and Operational Practice

SEDI E DATE

Web

Il calendario completo di date e orari è disponibile in calce alla brochure.

PRESENTAZIONE

The vast majority of world trade, including online trade, related distribution agreements, construction and infrastructure projects with supplies and subcontracts, and international corporate transactions are conducted in English and following Anglo-Saxon contract models. For a legal advisor or in-house counsel called upon to participate in the preparation and negotiation of documentation relating to any aspect of these broad areas of business, an understanding of business practices and a mastery of the terminology used are essential. The objective of this course is to provide, entirely in English, a first and fundamental insight into the issues faced by professionals when approaching contractual and legal documentation in the general international arena and in some specific areas (M&A; Agency and Distribution and Joint Ventures plus International Procurement).

PROGRAMMA

ENGLISH

This Master's course aims to deepen - with a practical approach - the technical-legal-negotiation issues of the main international contracts. It will therefore analyse the most common errors and opportunities in the negotiation phase and the most delicate aspects of the pre-contractual phase. We will then move on to the 'know how' phase, i.e., how to set up effectively the most important clauses of sale and purchase, distribution, agency, international tenders, joint ventures and acquisition contracts. During the individual sessions the lecturers, based on their experience, will analyse the fundamental steps and typical clauses of these types of contracts, examples and models of which will be offered.

1^Session

DRAFTING AND NEGOTIATION TECHNIQUES

- Why English?
- How to successfully write documents in English
- How to compose a contract for use in an international transaction
- Common pitfalls and errors

3^Session

DISTRIBUTION AND AGENCY AGREEMENTS

Distribution agreements

- Distribution systems: open, exclusive and selective distribution
- Main issues and key clauses in distribution agreements
- EU antitrust rules: The Commission Regulation 2022/720 and the Guidelines on vertical agreements
- E-commerce and distribution: distributor websites, geo-blocking, platforms and marketplaces

Agency Agreements

- Agency and similar relationships
- Main issues and key clauses in distribution agreements
- EU agency rules: Directive 86/653/ECC and its implementation in member states
- Applicable law and dispute resolution: practical tips

2^Session

MERGER & ACQUISITION (M&A), PROCESS DEVELOPMENT, NEGOTIATION, DRAFTING

- The process of an international acquisition
- The acquisition documents from first contact to completion of the purchase and sale
- Common pitfalls and errors

4^Session

JOINT VENTURE

Joint Venture Agreements

- Incorporated and un-incorporated joint venture
- From design to implementation and execution: key issues
- Contractual structure and joint venture: check list
- Incorporation of a JVCo

Joint Venture and Consortium in International Construction Projects

- Main conditions, governance and resolution process, protection of minority shareholders
- The sharing of responsibilities, profits and losses among partners in a construction international project
- Formation of JV/Consortium agreements
- Relationship with third parties, joint execution, realization of purpose, termination and way-out clauses

INTERNATIONAL TENDERS

From the issuance of a tender to the signature of a contract

- International tendering process for main construction, infrastructures and industrial plants projects
- Risk evaluation and management: legal and contractual impact
- Engineering, Procurement and Construction (EPC) contract formats (FIDIC, ENAA, ICC)
- General Contractor main duties and liabilities
- EPC Contract main clauses: negotiation, drafting and execution issues

ITALIANO

La grande maggioranza del commercio mondiale, incluso il commercio on-line, degli accordi di distribuzione relativi, dei progetti di costruzione di opere ed infrastrutture con forniture e subappalti, delle operazioni societarie internazionali si svolgono in lingua inglese e con l'adozione di modelli contrattuali anglosassoni. Per un consulente legale o per un legale interno all'azienda chiamato a partecipare alla preparazione e alla negoziazione della documentazione relativa a qualsiasi aspetto di questi ampi comparti di business sono essenziali la comprensione degli usi commerciali e la padronanza della terminologia utilizzata. L'obiettivo di questo Corso è fornire, interamente in lingua inglese, un primo e fondamentale sguardo sulle tematiche affrontate dai professionisti nell'approccio alla documentazione contrattuale e legale in ambito internazionale generale e in alcune aree specifiche (M&A; Agency and Distribution e Joint Ventures più Appalti Internazionali).

1^Incontro

TECNICHE DI REDAZIONE E DI NEGOZIAZIONE

- Perché l'inglese?
- Come scrivere con successo documenti in inglese
- Come si compone un contratto per uso in una transazione internazionale
- Insidie ed errori comuni

3^Incontro

CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE E DI AGENZIA

Contratti di distribuzione

- Tipologie di sistemi distributivi: distribuzione aperta, esclusiva e selettiva
- Aspetti fondamentali e clausole più importanti dei contratti di distribuzione
- Normativa antitrust UE: il Regolamento europeo n. 2022/720 e le Linee Guida della Commissione in materia di accordi verticali
- E-commerce e distribuzione: siti di vendita del distributore, geoblocchi, piattaforme e marketplaces

Contratti di agenzia

- Agenzia e figure simili
- Aspetti fondamentali e clausole più importanti dei contratti di agenzia
- Normativa UE: la Direttiva 86/653/CEE e la sua implementazione nei paesi membri
- Legge applicabile e risoluzione delle controversie: consigli pratici

2^Incontro

MERGER & ACQUISITION (M&A), PROCESS DEVELOPMENT, NEGOTIATION, DRAFTING

- Il processo di un'acquisizione internazionale
- I documenti dell'acquisizione dal primo contatto al completamento della compravendita
- Insidie ed errori comuni

4^Incontro

IMPRESA COMUNE

Accordi di joint venture

- Joint venture costituite e non costituite
- Dalla progettazione all'attuazione e all'esecuzione: questioni chiave
- Struttura contrattuale e joint venture: check list
- Costituzione di una JVCo

Joint Venture e consorzi nei progetti di costruzione internazionali

- Condizioni principali, governance e processo di risoluzione, tutela degli azionisti di minoranza
- La condivisione delle responsabilità, dei profitti e delle perdite tra i partner in un progetto internazionale di costruzione
- Formazione di accordi di JV/Consorzio
- Rapporti con terzi, esecuzione congiunta, realizzazione dello scopo, clausole di risoluzione e way out

GARE D'APPALTO INTERNAZIONALI

Dall'emanazione del tender alla firma del contratto

- Processo di gara internazionale per progetti di costruzione, infrastrutture e impianti industriali
- Valutazione e gestione dei rischi: impatti legali e contrattuali
- Engineering, Procurement and Construction (EPC): forme contrattuali (FIDIC, ENAA, ICC)
- General Contractor: principali obblighi e responsabilità
- Principali clausole dei contratti EPC: aspetti relativi alla negoziazione, redazione ed esecuzione

CORPO DOCENTE

Laura Furlanetto

Avvocato - Senior Contracts Negotiator di Maire Tecnimont S.p.A. - Certified Project Management Associate – IPMA® (International Project Management Association)

Alessia Oddone Wales

Avvocato - Solicitor Studio Legale CastaldiPartners (Milano, Parigi, Londra, Bruxelles, Lione)

Steven Glen Sprague

Avvocato - Solicitor e Mediatore CEDR (Centre for Effective Dispute Resolution - Londra) – Studio Legale CastaldiPartners (Milano, Parigi, Londra, Bruxelles, Lione)

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali personali, il partecipante può accedere all'area clienti sul sito di Euroconference per visionare preventivamente e stampare le slides.

Il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF.

Tre giorni prima di ogni incontro formativo il partecipante riceve un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link all'area clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PREZZO DI LISTINO

600,00 € + IVA

[ISCRIVITI ONLINE ►](#)

QUOTE ADVANCE BOOKING per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE

€ 480,00 + IVA



CLIENTI PRIVILEGE

€ 432,00 + IVA

Al fine di consentire la corretta attivazione del corso le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente l'evento

[Scarica il calendario completo dell'evento >](#)