

Workshop - 21/07/2026

Dal commerciale al legale: governare la formazione del contratto internazionale. Rimedi, prassi e strumenti di prevenzione del rischio

Strategie pratiche e strumenti operativi per una contrattualistica internazionale sicura - Ore 11:00 | online su zoom

COSA TRATTEREMO:

Analizzeremo le dinamiche cruciali che trasformano un'opportunità commerciale in un contratto solido e tutelato, minimizzando i rischi operativi in ambito internazionale.

Le decisioni prese nelle fasi preliminari alla firma determinano il grado di protezione della vostra impresa. Spesso, la linea tra un accordo efficace e un contenzioso risiede nella gestione corretta di offerte, poteri di rappresentanza e condizioni generali di vendita. In questo incontro, forniremo un approccio pratico per allineare l'operatività commerciale con le tutele legali necessarie.

OBIETTIVO

Il workshop si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti operativi per governare l'intero ciclo di vita della formazione del contratto, evitando errori ricorrenti che possono esporre l'azienda a perdite economiche o incertezze giuridiche.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing, Responsabili e Addetti Ufficio Acquisti.

PROGRAMMA

- **Quando nasce un contratto internazionale:** il contratto prima della firma.
- **Offerte, ordini e conferme d'ordine:** formazione del contratto e principali rischi operativi.
- **Chi può vincolare l'azienda:** poteri di rappresentanza, comportamenti concludenti e affidamento della controparte.
- **Condizioni generali di vendita e di acquisto:** come richiamarle correttamente e renderle efficaci. Il conflitto tra condizioni generali e le relative soluzioni.
- **Best practices nella contrattualistica internazionale:** errori ricorrenti, casi pratici e strumenti di prevenzione del rischio.

RELATORI

Modera: **Lara Piraccini**, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di **Confindustria Romagna e Meta**.

Lucia Angeli, Partner Meta

Simone Donati, Partner Meta.

Già in fase di iscrizione, è possibile richiedere un incontro individuale con il relatore da effettuarsi successivamente al workshop.

Modalità di adesione

La partecipazione al workshop è gratuita per gli associati. Iscrizione obbligatoria

Le aziende iscritte riceveranno tutte le indicazioni per il collegamento il giorno del workshop.

[_ISCRIZIONI A QUESTO LINK_](#)

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso LA CASSA, codice IBAN: IT 61 Q 06270 13100 CC0000192129, intestato a Confindustria Romagna.

Inviare la ricevuta di pagamento a gsampaoli@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il **servizio Export di META**, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - lpiraccini@confindustriaromagna.it

Allegati

[» Versione PDF](#)

Sito di provenienza: Confindustria Romagna - <https://www.confindustriaromagna.it>