

Agenzia, mediazione e procacciamento d'affari

Le novità sui contratti di intermediazione
commerciale

tipologie di intermediazione commerciale
requisiti e limiti di validità del contratto di agenzia
inadempimenti e patologie del rapporto di agenzia
clausole di esclusiva
patto di non concorrenza
modificazioni unilaterali nel rapporto di agency
mediazioni atipiche e procacciamento d'affari

Milano, 7 febbraio 2019

NH Milano Machiavelli



evento disponibile in
**videoconferenza
on demand**

- 20%

advance booking
per le iscrizioni
entro il 18 gennaio

Convenia srl

Via San Massimo 12 | 10123 Torino
T 011 889004 - F 011 835682 - P.Iva 10336480016
www.convenia.it

RELATORI

Prof. Avv. Alberto Marchese

Professore a contratto di
Diritto Civile
Università di Messima

Avv. Antonella Negri

Partner
BonelliErede

Avv. Paola Tradati

Partner
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

Avv. Alberto Venezia

Founding Partners
Alberto Venezia Avvocati

Avv. Massimo Jorio

Responsabile dell'evento e coordinatore dei lavori

L'evento è in fase di accreditamento (CFP) presso i
Consigli degli Ordini Professionali competenti



VIDEOCONFERENZA ON DEMAND

L'evento è fruibile in qualsiasi momento
per Vostra comodità senza scadenza nel tempo



N. 1724
UNI EN ISO 9001:2015

Convenia srl ha ottenuto la certificazione
in ottemperanza alla normativa **UNI EN
ISO 9001:2015 SETTORI EA35 E EA37**
(progettazione ed organizzazione di eventi
formativi manageriali in ambito economi-
co-giuridico).

NOTE ORGANIZZATIVE

Luogo e Data: Milano, 7 febbraio 2019

Orario: 9.00 - 13.00 / 14.30 - 17.00

Sede: NH Milano Machiavelli

Via Lazzaretto, 5 | 20122 Milano - T 02 631141

Quota di partecipazione: € 700 + iva

Advance booking - 20%: € 560 + iva entro il 18 gennaio

- Alcuni giorni prima dell'evento saranno inviate le credenziali per accedere alla VIDEOCONFERENZA e sarà possibile presentare domande in tempo reale.
 - La certificazione UNI EN ISO 9001:2015 consente di usufruire di finanziamenti, agevolazioni, contributi e fondi di categoria per la partecipazione all'evento.
 - Per gli Enti Pubblici la quota di partecipazione è esente Iva ex art. 14, c.10, L.537/93.
- La quota di partecipazione comprende: materiale didattico, documentazione presentata dai relatori, colazioni di lavoro e coffee break.

Modalità di iscrizione:

Versamento anticipato della quota tramite bonifico bancario intestato a:

Convenia srl, via San Massimo 12 | 10123 Torino

c/o BANCO BPM Spa - FILIALE DI TORINO 16

IBAN: IT 29 P 05034 01014 000000000135

ovvero mediante assegno bancario o circolare intestato a Convenia srl,
da consegnare il giorno dell'evento.

Modalità di disdetta:

La disdetta dovrà essere comunicata in forma scritta entro 7 giorni lavorativi (esclusi sabato e domenica) antecedenti l'inizio dell'evento formativo. Nel caso in cui la disdetta pervenga oltre questo termine o si verifichi la mancata presenza dell'iscritto al corso, la quota verrà addebitata per intero; sarà cura della Società inviare al partecipante gli atti del convegno.

Si fa presente che, in qualunque momento, l'azienda/ente/studio professionale può sostituire il proprio iscritto, previa comunicazione del nominativo del nuovo partecipante.

Prenotazione Alberghiera:

La Società, su richiesta dei partecipanti, può provvedere alla prenotazione alberghiera a condizioni agevolate presso la struttura dove si terrà l'evento formativo. Si raccomanda di provvedere alla prenotazione almeno sette giorni prima della data di inizio del convegno.

Per ogni ulteriore informazione è possibile consultare il sito www.convenia.it oppure contattare la Società al n. **011 889004** o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it

L'intermediazione commerciale e le tecniche di agency contract

- varie tipologie di intermediazione commerciale
- elementi caratterizzanti dell'agency contract
- business contract e tecniche di intermediazione negoziale
- distinzione tra zona e portafoglio e problematiche applicative
- accordi di agency e manipolazione del mercato

Prof. Avv. Alberto Marchese

I presupposti, il perimetro e i limiti di validità del contratto di agenzia

- disciplina applicabile tra contrattazione collettiva, codice civile e Direttive comunitarie
- caratteristiche essenziali e formalità per l'iscrizione nel ruolo
- criteri distintivi tra l'agente e altri intermediari (piazzista, intermediario semplice e procacciatore)
- autonomia dell'agente e gestione dell'attività
- incarico esclusivo o plurimandatario

Prof. Avv. Alberto Marchese

L'esecuzione del rapporto di agenzia tra oneri e obblighi

- determinazione del compenso per l'agente
- provvigioni per affari conclusi dopo la cessazione del rapporto
- determinazione, aumento o riduzione della zona
- affari non eseguiti per causa imputabile al proponente
- rimborsi spese e corresponsione di importi forfettari

Avv. Antonella Negri

Le clausole più ricorrenti nel contratto di agenzia e di mediazione

- clausole complementari: patto di prova e garanzia
- facoltà di riscossione e attività di coordinamento e incasso
- patto di non concorrenza e requisiti di validità del meccanismo option key

- tutela del marchio e accordi di distribuzione con o senza esclusiva

- accordi di sponsorizzazione e gestione della flessibilità

Avv. Alberto Venezia

Le modifiche e le sopravvenienze nel corso del rapporto tra agency contract e negotiation brokerage

- eliminazione della clausola di esclusiva
- modifiche delle provvigioni o dei termini di pagamento
- inserimento dei fringe benefits
- cessazione del mandato e risoluzione del rapporto
- recesso della casa mandate e indennità di fine rapporto

Avv. Alberto Venezia

I contratti atipici di mediazione e il procacciamento d'affari

- differenze tra procacciamento di affari e mediazione
- analogie tra procacciamento di affari e contratto di agenzia
- obbligo di iscrizione nel registro delle imprese e diritto alla provvigione
- Cassazione, Sezioni Unite, 2 agosto 2017, n. 19161
- ulteriori orientamenti giurisprudenziali in materia di procacciamento d'affari e mediazione

Avv. Paola Tradati

Question Time:

Valutazione di casi e quesiti proposti dai partecipanti

L'evento è in fase di accreditamento (CFP)
presso i Consigli degli Ordini Professionali competenti



L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento - da parte di Convenia srl - della presente scheda di iscrizione, integralmente compilata e sottoscritta, da inviare via fax al numero 011 835682.

TITOLO DEL CONVEGNO _____

LUOGO E DATA _____

Partecipazione AULA VIDEOCONFERENZA

NOME _____

COGNOME _____

AZIENDA/ENTE/STUDIO _____

RUOLO AZIENDALE _____

E-MAIL _____

TELEFONO _____ FAX _____

Dati per la fatturazione

INTESTATARIO FATTURA _____

INDIRIZZO _____

CITTÀ _____ CAP _____ PROV. _____

P. IVA / C. F. _____

Per Informazioni

REFERENTE _____

TELEFONO _____

E-MAIL _____

TIMBRO, DATA E FIRMA _____

Modalità di pagamento

Versamento anticipato della quota di iscrizione tramite bonifico bancario. Ai sensi dell'art.1341 c.c. si approva espressamente la clausola relativa alla disdetta come da note organizzative e condizioni.

TIMBRO, DATA E FIRMA _____

Informativa privacy

I dati forniti a Convenia srl sono raccolti e trattati, anche con l'ausilio di strumenti elettronici ed informatici, per le finalità connesse all'esecuzione dei servizi erogati (registrazione a convegni e incontri formativi, richieste di informazioni, gestione delle formalità contabili, iscrizione alle newsletter, etc). Il conferimento dei dati, seppur facoltativo, si rende necessario per l'espletamento dei servizi richiesti. Solo previa autorizzazione dell'interessato, i dati saranno conservati e trattati da Convenia srl, per l'invio di materiale informativo relativo ai servizi ed alle iniziative future della Società. Ai sensi dell'art.7 del D. Lgs. 196/2003, l'interessato potrà esercitare il diritto di accesso ai dati personali e gli altri diritti in esso previsti, mediante comunicazione scritta, indirizzata a Convenia srl (con sede in Via San Massimo 12, 10123 Torino) ovvero tramite fax 011/835682 o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it.

TIMBRO, DATA E FIRMA _____