

22 OTTOBRE 2018 DALLE 16.00 ALLE 18.00

IMPOSTARE CORRETTAMENTE UN CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE ESTERO

PERCHE' QUESTO CORSO

Un metodo e criteri pratici per impostare, negoziare e realizzare un contratto di distribuzione internazionale diventa fondamentale nel momento in cui l'attività di distribuzione viene effettuata in mercati dove il controllo diretto sullo sviluppo commerciale da parte dell'imprenditore diventa difficile o impossibile.

Saper impostare correttamente un contratto di distribuzione internazionale diviene ancora più importante nel momento in cui è necessario definire specifiche soluzioni per ottenere un reale, concreto e misurabile comportamento commerciale attivo da parte del distributore estero che si occuperà della promozione e vendita della vostra produzione esportata.

Questo corso nasce con lo specifico obiettivo di indicare una modalità pratica di impostare il contratto di distribuzione internazionale, così che il distributore estero sia valutabile sulla base di specifici criteri, disponendo di eventuali soluzioni per ottenere cambiamenti, qualora l'attività dello stesso distributore estero non sia adeguata.

Non si tratta di un corso sugli aspetti legali del contratto di distribuzione internazionale ma di un metodo per definire obiettivi, criteri e strumenti pratici che consentano di organizzare, verificare ed eventualmente correggere l'attività svolta dal distributore estero scelto dalla vostra impresa per esportare, attraverso uno strumento importantissimo: il contratto.

PERCHE' QUESTO CORSO È UTILE ALL'IMPRESA

✓ E' UTILE PER AFFRONTARE CORRETTAMENTE LE TRATTATIVE CON I DISTRIBUTORI ESTERI.

✓ E' UTILE PER POTER VALUTARE SE L'ATTIVITA' DI DISTRIBUZIONE ESTERA DELLA PROPRIA PRODUZIONE SIA EFFICACE PRIMA CHE ARRIVI IL FATTURATO O LA SCADENZA DEL CONTRATTO.

✓ E' UTILE PER POTER AVERE A DISPOSIZIONE STRUMENTI UTILI A CORREGGERE EVENTUALI ATTIVITA' DI DISTRIBUZIONE NON GESTITE CORRETTAMENTE DAL VOSTRO DISTRIBUTORE ESTERO.

IL CORSO PREVEDE UNA SERIE DI ESEMPI PRATICI COMMENTATI INSIEME ALLE IMPRESE.

UNA VOLTA FATTO IL CORSO COSA CAMBIA?

✓ So quali priorità darmi nella trattativa con un distributore estero.

✓ Posso valutare il reale impegno che un distributore estero assume nei confronti della mia impresa.

✓ Mi garantisco un metodo di collaborazione che mi permetta di verificare costantemente come operano i miei distributori esteri.