

Strategie legali per il successo aziendale: contrattualistica con clienti e fornitori

**Costo**

A pagamento

Durata

8 ore

Sede

Corso in presenza presso la sede di Modena con possibilità di seguirlo online

Settori

Strategia e organizzazione aziendale

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati, Per disoccupati

Termine iscrizioni

18/10/2024

Data inizio

21/10/2024

Data fine

28/10/2024



Obiettivi

- Negoziare con la controparte con un approccio chiaro, che non generi controversie al fine di redigere contratti sicuri ed efficaci.
- Conoscere i contenuti essenziali del contratto, gli effetti e le principali ipotesi di scioglimento.

Contenuti del corso

- Tipologie di Contratti Aziendali: una panoramica dei principali tipi di contratti aziendali, inclusi contratti di fornitura, contratti di vendita, contratti di servizio e contratti di partnership.
- Clausole Essenziali nei Contratti Aziendali: descrizione delle clausole cruciali che dovrebbero essere incluse nei contratti, come termini di pagamento, garanzie, responsabilità, e risoluzione delle controversie.
- Compliance e Regolamentazioni Legali: normative e leggi che regolano i contratti aziendali.
- Gestione delle Relazioni Contrattuali: Best practice per mantenere rapporti positivi con fornitori e clienti.

Attestato

Attestato di frequenza

Calendario

Lunedì 21/10/2024 ore 09:00-13:00

Lunedì 28/10/2024 ore 09:00-13:00

Sede del corso

Corso in presenza presso la sede di Modena con possibilità di seguirlo online

Referente

Vania Spezzani | Email: spezzani@cnafoer.it | Telefono: 3274150057

Docente

Chiara Magri

Avvocato civilista esperta in contrattualistica d'impresa e tecniche di negoziazione contrattuale. Gestione dei crediti/debiti, piani di rientro, saldo e stralcio, transazioni.