

VENDERE SU INTERNET: OPPORTUNITÀ E LIMITI *(con approfondimento sulla normativa europea)*

ICC Italia
Via Barnaba Oriani, 34 - Roma

24 marzo 2015
ore 10.00 - 17.00

Per molti produttori è ormai diventato essenziale disporre di un sito internet che permetta di vendere i propri prodotti direttamente ai consumatori, se non altro per non trovarsi in ritardo rispetto ai propri concorrenti.

Una simile scelta richiede un coordinamento con la rete esistente, sia sotto il profilo commerciale (in quanto si dovrà fare in modo che questa patisca il meno possibile la concorrenza con le vendite dirette del produttore), sia sotto il profilo contrattuale, modificando i contratti in modo che le vendite su Internet non siano considerate come violazione dell'esclusiva dei membri della rete.

Un'altra problematica importante, che si presenta indipendentemente dalla scelta del produttore di vendere egli stesso su Internet, riguarda i limiti che si possono imporre ai propri distributori/rivenditori che desiderino promuovere e vendere i prodotti su Internet, aspetto sul quale incide fortemente la normativa antitrust europea.

Destinatari del Seminario:

Imprenditori, Manager, Direttori Marketing/Vendite, Export Manager

DOCUMENTAZIONE

Clausole di contratti di agenzia e distribuzione che riservano al fabbricante il diritto di vendere su internet

Estratto delle linee guida della Commissione europea relative alle vendite su Internet

Sentenza Caso Pierre Fabre Dermo-Cosmétique , Corte di Giustizia dell'Unione Europea

VENDERE SU INTERNET: OPPORTUNITÀ E LIMITI *(con approfondimento alla normativa europea)*

ICC Italia
Via Barnaba Oriani, 34 - Roma

24 marzo 2015
ore 10.00 - 17.00

PROGRAMMA

- ~ Come vendere su Internet: creazione di un proprio sito; utilizzo di un portale specializzato
- ~ Le modalità di vendita: necessità di rispettare le normative poste a tutela dei consumatori (le novità introdotte dal D.Lgs. 21 febbraio 2014 di recepimento della Direttiva CE n. 2011/83)
- ~ Coordinare la vendita su Internet con l'attività della propria rete. Come minimizzare gli effetti negativi sulla rete esistente? Come adattare i contratti con i membri della propria rete?
- ~ Come controllare eventuali vendite su Internet da parte dei propri distributori o rivenditori? Limiti (con particolare riferimento all'uso del marchio) che possono essere imposti ai rivenditori.
- ~ I principi della legislazione antitrust europea che garantiscono il diritto del rivenditore di vendere tramite Internet. La sentenza Pierre Fabre della Corte di Giustizia dell'Unione Europea.

RELATORI

Prof. Avv. Fabio **BORTOLOTTI**

Partner Fondatore degli Studi Legali Associati BBM—Buffa, Bortolotti & Mathis,
Presidente della Commissione Commercial Law and Practice di ICC

Avv. Mariaelena **GIORCELLI**

Partner Fondatore degli Studi Legali Associati BBM—Buffa, Bortolotti & Mathis

ICC Italia

Via Barnaba Oriani, 34 - Roma

24 marzo 2015
ore 10.00 - 17.00

SCHEDA DI ISCRIZIONE

DATI PARTECIPANTE

Nome Cognome

Carica Azienda

DATI FATTURAZIONE

Nome e Cognome.....

Ragione Sociale.....

P. Iva / C.F.

IndirizzoCap /CittàProv.....

Tel. Fax e-mail

ASSOCIATI ICC ITALIA

ASSOCIATI AIA

QUOTA PARTECIPAZIONE

€ 400 + IVA 22%

Il numero è limitato a 25 partecipanti. I nominativi dei partecipanti possono essere sostituiti in qualsiasi momento.

La quota comprende il materiale didattico e il quick lunch.

Per la partecipazione si prega di compilare e sottoscrivere la scheda in tutte le sue parti ed inviarla a icc@iccitalia.org o eventi@iccitalia.org - Fax: **06.4882677**

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria ICC Italia ai numeri **06 42034320/21**

Per i Soci ICC Italia e AIA è previsto uno sconto del 20%.

Per iscrizioni multiple della stessa azienda è previsto uno sconto del 10% sulla quota a partire dal secondo partecipante.

Il pagamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario intestato a:
Camera di Commercio Internazionale Intesa Sanpaolo SpA Filiale 6799 - Viale Parioli, 16/E 00197 Roma
IT 18A 03069 05077 003815410296

In caso di rinuncia pervenuta oltre i 10 gg precedenti la data dell'evento la quota sarà rimborsata al 100%, tra i 10 e i 6 gg precedenti la data dell'evento la quota sarà rimborsata al 50% mentre nei 5 gg precedenti la data dell'evento o in caso di mancata partecipazione la quota non sarà rimborsata.

Informativa ai sensi D.Lgs. Del 30 giugno 2003 n.196

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. del 30 giugno 2003 n. 196, del Codice in materia del trattamento dei dati personali, si comunica che i dati inseriti nella presente scheda di iscrizione saranno trattati nel rispetto delle condizioni e limiti posti dall'art. 11 del decreto citato per tutti gli adempimenti connessi all'iscrizione al seminario e future comunicazioni inerenti eventi formativi ICC

Data.....

Firma.....