

ALLEGATO 3 (CONOSCENZE, ABILITA' E COMPETENZE FINALI DEL MODULO "DIRITTO D'IMPRESA")

Obiettivi

Il modulo si propone di fornire al corsista gli elementi di diritto utili alla gestione dei rapporti tra impresa e mercato, clienti e partner, al fine di favorire le decisioni, tutelare e favorire rapporti duraturi, evitare controversie e contenziosi.

In particolare, al termine del corso gli allievi sono in grado di:

- Riconoscere e definire gli elementi essenziali di un contratto in base al contesto di applicazione;
- Riconoscere e definire gli elementi fondamentali per la tutela della proprietà intellettuale;
- Scegliere i metodi di gestione di una controversia;
- Riconoscere e definire gli elementi fondamentali per la costituzione di una rete d'impresa.

Contenuti

- 1) Diritto
Elementi di diritto pubblico e privato, nazionale ed internazionale per la gestione d'impresa; Elementi di diritto commerciale: il contratto in generale; le tipologie contrattuali; il contratto di compravendita; i contratti di internet; firma dei contratti in internet; regole di validità dell'accordo, clausole vessatorie, informativa privacy e gdpr e altre norme in materia; contratti internazionali regole e clausole; costruzione di un contratto di compravendita internazionale; icoterms; etichettatura dei prodotti, origine dei prodotti e codice doganale; Made in Italy; codice del consumo.
- 2) Marchi e brevetti
I diritti di privativa (marchio, brevetto per invenzione, brevetto per modello di utilità, design e modelli); il diritto d'autore; la modulistica per la registrazione di un marchio; la vendita e l'acquisto on line di prodotti contraffatti; le possibili forme di tutela per l'azienda; la violazione del copyright per prodotti venduti on line; discussione di casi pratici.
- 3) Rete d'impres
Definizione di rete d'impres (analisi della struttura); Elementi di un contratto di rete; Il franchising; I consorzi per l'export; Elaborazione di casi pratici.
- 4) Negoziazione
Risoluzione delle controversie: arbitrato, mediazione, negoziazione, via giudiziaria; Il negoziato; Individuazione di tecniche di interazione umana; Modalità negoziali ed individuazione di stili negoziali; La migliore alternativa possibile e come comunicare il valore dell'accordo; risoluzione delle controversie di e-commerce; casi pratici di controversie relazionali e modalità di approccio; casi pratici di negoziazione commerciale.