



TRATTATIVA CONTRATTUALE

Tecniche di negoziazione delle clausole di un contratto d'acquisto

105

La trattativa d'acquisto è di natura contrattuale in quanto al suo termine cliente e fornitore stipulano un ordine o un contratto di acquisto. La trattativa è pertanto rivolta a individuare, per ciascuna clausola giuridico-contrattuale e per tutti gli specifici livelli di servizio connessi con l'esecuzione della fornitura, una soluzione che sia adeguata per le parti.

Questo corso passa rassegna tutti gli aspetti di un contratto di acquisto evidenziando, per ciascuno di essi, le criticità e i punti di attenzione dal punto vista sia del compratore sia del venditore. Si tratta di una preziosa guida per le risorse senior e per le figure di responsabilità, per raggiungere la padronanza della materia contrattuale e per saper classificare le clausole e i livelli di servizio in ordine di priorità.

Per il fornitore vi sono, come è noto, aspetti contrattuali di grande rilievo, che sono difficilmente negoziabili (must have), e di minor importanza per i quali è possibile raggiungere accordi più favorevoli per l'azienda cliente (nice to have o desiderata). L'abilità del buyer sarà quella di selezionare con accuratezza, per ciascun bene/servizio e ciascun fornitore, i punti di forza e di debolezza di ciascuna delle due parti per organizzare la migliore strategia negoziale. Nel corso si farà sempre riferimento a casi pratici tipici del mondo procurement.

OBIETTIVI

- ✓ Far conoscere le modalità di preparazione alla trattativa contrattuale attraverso la disamina delle clausole che costituiranno il contratto
- ✓ Trasmettere i contenuti di dettaglio di ogni singola clausola per la definizione degli spazi negoziali con i fornitori
- ✓ Permettere di raggiungere la padronanza della gestione delle clausole di inadempienza contrattuale e delle clausole di garanzia di un contratto
- ✓ Fornire gli elementi per la corretta configurazione dei livelli di servizio del contratto in accordo con le caratteristiche della fornitura e della tipologia di fornitore
- ✓ Presentare gli aspetti della responsabilità contrattuale (classificazione delle inadempenze, danni e rimedi) e della loro negozialità

DESTINATARI

- **Responsabili Procurement e Buyer Senior** (per apprendere le tecniche di trattativa delle clausole di un contratto d'acquisto)
- **Contract Administrator e Responsabili degli enti aziendali che abbiano l'incarico di gestire contratti di appalto e di fornitura** (per approfondire il dettaglio delle clausole contrattuali e della loro configurazione allo scopo di interagire nel merito con procurement nella fase di pre-assegnazione e di handover)
- **Esponenti junior e senior degli uffici legali** (per acquisire contezza degli aspetti negoziali caratteristici delle clausole di un contratto)

AGENDA

1. **Le clausole standard di un contratto / condizioni generali di acquisto**
 - a) Garanzia bancaria
 - b) Disegni e informazioni
 - c) Ispezioni e verifiche
 - d) Programma di esecuzione
 - e) Ritardi di esecuzione
 - f) Salute-sicurezza-ambiente
 - g) Codice Etico
 - h) Beni di proprietà dell'acquirente
 - i) Informazioni confidenziali e NDA (Non Disclosure Agreement)
 - j) Garanzie e qualità
 - k) Responsabilità
 - l) Assicurazioni
 - m) Risoluzione del contratto per inadempimento del fornitore
 - n) Risoluzione del contratto per insolvenza
 - o) Eccezione di compensazione
 - p) Nullità parziale
 - q) Forza maggiore
 - r) Clausole vessatorie
 - s) Legge applicabile e controversie

2. **Inadempienza contrattuale e clausole di garanzia**

- a) SLA e inadempienze contrattuali
- b) Milestone di Progetto
- c) Livelli di gravità delle inadempienze e relative clausole di protezione
- d) Struttura del sistema di garanzia (con particolare riferimento alle garanzie post-vendita)

3. **Gli aspetti della responsabilità**

- a) Livelli di servizio
- b) Responsabilità per difetto di conformità
- c) Rimedi per l'inadempimento del venditore
- d) Inadempimento parziale
- e) Sospensione dell'inadempimento
- f) Calcolo del danno

4. **Elaborare un documento preparatorio alla negoziazione ed un Memorandum of Understanding (o lettera di Intento) alla fine della negoziazione e propedeutico al contratto**

5. **Prova pratica: analisi e commento di un contratto esistente**



DURATA

8 ore
1 giornata da 8 ore



EROGAZIONE

In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



EDIZIONI

- 17 aprile Milano
- 16 novembre Milano