



WEBINAR

Vendita Internazionale: come evitare di subire cause all'estero e negoziare da una posizione di forza

21 maggio 2026 – 9:30-13:00

Nella vendita internazionale B2B, capita spesso che l'acquirente straniero effettui delle contestazioni (solitamente riguardanti ritardi di consegna o difetti di prodotti), minacciando di instaurare un giudizio davanti ai giudici del proprio paese.

Tali contestazioni, più o meno fondate, talvolta hanno l'unico scopo di evitare il pagamento del prezzo. Al fine di evitare il rischio di essere chiamati in giudizio in un paese lontano, con lingua sconosciuta, con un'eventuale consulenza tecnica sui prodotti delegata a tecnici locali, con costi elevati per partecipare alle udienze, ecc., sarà essenziale preconstituire la possibilità di radicare preventivamente in Italia la giurisdizione, eventualmente anticipando la controparte, iniziando un giudizio in Italia e/o comunque impedendo il riconoscimento in Italia di un'eventuale sentenza resa nel paese del compratore.

A tal fine sarà sicuramente importante per le aziende italiane esportatrici dotarsi di un testo di condizioni generali di vendita che, da un lato, consenta loro di sottrarsi ad eventuali cause giudiziarie all'estero e, dall'altro, contenga clausole adeguate a tutelarle in maniera efficace nel merito della controversia.

Obiettivi

Il webinar si concentra sulle clausole essenziali da inserire nelle condizioni generali di vendita per la determinazione del giudice competente, per un'adeguata tutela della propria posizione di venditore e sul corretto utilizzo delle medesime.

Destinatari

Imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager responsabili amministrativi.

Relatori

Avv. Mariaelena Giorcelli - Partner degli Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis di Torino. Da oltre 20 anni è specializzata in contratti commerciali internazionali e cross border litigation. Ha esperienza, in particolare, in materia di contratti di vendita internazionale, condizioni generali di vendita, vendita di impianti e macchinari, contratti “chiavi in mano”, subfornitura, agenzia commerciale e distribuzione, intermediari occasionali, contratti di cessione o licenza di marchi, brevetti, know-how, software e trasferimento di tecnologia. È inoltre esperta di e-commerce e privacy.

Attualmente, è presidente della Commissione “International Sale of Goods” dell’Union Internationale des Avocats (UIA), è membro della Commission on Commercial Law and Practice dell’ICC ed è stata Presidente della task force sulla redazione del nuovo modello delle condizioni generali di vendita online B2C dell’ICC, recentemente aggiornato nel 2022.

Mariaelena è membro dell’Anwaltskooperation Wirtschafts- und Vertriebsrecht, un’associazione di avvocati di lingua tedesca specializzati in agenzia e distribuzione, e del Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände (CDH), la principale associazione tedesca degli agenti di commercio. Fornisce consulenza e interviene spesso come relatore durante corsi di formazione organizzati da varie associazioni italiane di costruttori di impianti e macchinari, tra cui, ad esempio, UCIMU-Sistemi per Produrre, AMAPLAST, ACIMAC e UCIMA.

Avv. Arianna Ruggieri - Partner degli Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis di Torino è specializzata in Diritto civile, contratti internazionali, contratti di agenzia e distribuzione, diritto societario, contenzioso giudiziario nazionale ed internazionale. L’avvocato Ruggieri è Consulente di Unioncamere Lombardia.

Durata e modalità di svolgimento

21 maggio 2026 - Dalle ore 9:30 alle ore 13:00 – Live Webinar.

Modalità e quota di iscrizione

1. Quota di partecipazione:

Associato ANIE € 250,00+IVA – Non associato € 350,00+IVA
Dal secondo partecipante sconto del 50%.

2. [Iscrizione: finalizzare l’iscrizione on-line selezionando la modalità di pagamento.](#)

3. Pagamento: con carta di credito o con bonifico bancario su: CRÉDIT AGRICOLE ITALIA S.P.A - SEDE MILANO - IBAN: IT 64 J 062300 16270 00006782136.

Per pagamento con bonifico bancario inviare la distinta a formazione@anieservizintegrati.it e amministrazione@anieservizintegrati.it. **L’iscrizione si intende perfezionata con l’avvenuto pagamento.**

4. Successivamente saranno inviate le modalità di partecipazione al webinar.

PROGRAMMA

09.30 Apertura lavori

- Brevi cenni sul Regolamento UE 1215/2012 sulla competenza giurisdizionale in materia civile e commerciale all'interno dell'Unione europea.
- Clausole di scelta del foro: Il problema dell'accettazione in forma scritta.
- Gli Incoterms 2020: in particolare, i termini EXW e FCA.
- L'orientamento della Corte di Giustizia UE sui termini di resa: le note sentenze "Car Trim" del 25.2.2010 – causa C-381/08 - ed "Electrosteel" del 9.6.2011 - causa C-87/10, con riferimento al termine EXW.
- La Corte di Cassazione italiana: Cass. SU, n. 11346 del 2.5.2023.
- Clausole sui termini di resa e individuazione del luogo di consegna: l'accettazione, non necessariamente in forma scritta, ma valida anche per fatti concludenti.
- Altre clausole importanti (ad esempio, la limitazione di responsabilità del venditore) che possono essere validamente accettate anche non in forma scritta.
- Attenta predisposizione del testo delle condizioni generali di vendita.
- Adeguato utilizzo delle condizioni generali di vendita: dove vanno inserite? quando vanno inviate alla controparte? Come coordinarle in maniera efficiente con tutti gli altri documenti scambiati con la controparte?

12:30 Q&A

13:00 Chiusura lavori