



Webinar di formazione internazionale

E-COMMERCE: il canale strategico da gestire e potenziare

26.10.2021 - ore: 10.00 - 13.00 (dalle ore 12.30 alle 13.00: Domande e Risposte)

PRESENTAZIONE

Il mercato dell'e-commerce continua la sua espansione nella fase post-covid, conquistando consumatori di ogni fascia di età e determinando un significativo aumento di fatturato per le aziende che ricorrono alle vendite in rete.

Per un proficuo utilizzo dell'e-commerce occorre, tuttavia, presidiare una serie di aspetti: legali, finanziari, logistici e doganali, che investono principalmente:

- a) la scelta tra la creazione di un proprio portale e-commerce o l'utilizzo di un portale di terzi;
- b) la gestione di un portale per le vendite ai consumatori, alle aziende oppure a entrambi;
- c) la gestione delle attività di amministrazione, stoccaggio e consegna dei prodotti e/o fornitura dei servizi, incasso dei corrispettivi, gestione dei resi, ecc.;
- d) la corretta contrattualizzazione dei rapporti tra l'impresa e tutti i provider dell'e-commerce;
- e) la corretta contrattualizzazione delle operazioni di vendita dei prodotti e/o fornitura dei servizi tramite il portale;
- f) la disciplina degli adempimenti doganali connessi al commercio elettronico indiretto;
- g) le recenti semplificazioni doganali per la gestione delle procedure di reso, in particolare il sistema Easy Free Back per reintrodurre in franchigia da dazi i resi di merce;
- h) la tutela dei propri marchi e segni distintivi.

Il modulo avrà un taglio estremamente pratico; i relatori sono professionisti con una lunga e consolidata esperienza in diritto del commercio internazionale, diritto societario internazionale, fiscalità internazionale, diritto doganale e dei trasporti.

La **partecipazione è gratuita.**

PROGRAMMA

1 INTRODUZIONE – Le sfide per le imprese nel nuovo contesto di mercato post pandemico

Avv. Enzo Bacciardi

2 I BUSINESS MODEL PER VENDERE SU INTERNET

Avv. Tommaso Mancini

- 2.1. Vendita tramite portale e-commerce aziendale gestito direttamente
- 2.2. Vendita tramite portale e-commerce aziendale affidato in outsourcing a terzi
- 2.3. Vendita tramite portali di terzi
- 2.4. Vendita a portali di terzi che rivendono su internet

3 CONSIGLI OPERATIVI PER COORDINARE L'E-COMMERCE E L'ATTIVITÀ DELLA RETE VENDITA (AGENTI E DISTRIBUTORI)

Avv. Tommaso Mancini

- 3.1. L'impatto delle vendite online sull'attività dei propri agenti e distributori
- 3.2. Le tutele da inserire nei contratti con agenti e distributori
- 3.3. La strategia omnichannel

4 VENDITE E-COMMERCE IN ITALIA E NELL'UE: LE NORME DA RISPETTARE

Avv. Tommaso Mancini - Avv. Flavia Sabbatini

- 4.1. Il rapporto fra venditore e acquirente: le condizioni generali di contratto, le clausole vessatorie e le clausole abusive nel contesto dell'e-commerce
- 4.2. Gli obblighi informativi pre-contrattuali
- 4.3. Il diritto di recesso del consumatore
- 4.4. I pagamenti
- 4.5. La garanzia sul prodotto spettante al consumatore
- 4.6. La legge applicabile e la risoluzione delle controversie
- 4.7. Sviluppi normativi delle vendite ai consumatori

5 GLI ASPETTI DOGANALI DEL COMMERCIO ELETTRONICO

Dott.ssa Cristina Piangatello

- 5.1. Gli aspetti doganali da considerare nelle vendite di merci tramite il canale e-commerce
- 5.2. La gestione dei resi: la reintroduzione in franchigia ordinaria e la reintroduzione in franchigia semplificata

6 LA PROTEZIONE DEI MARCHI E DEI SEGNI DISTINTIVI NELL'E-COMMERCE

Dott. Gianluca Statti

- 6.1. I nomi a dominio: natura giuridica e rapporto con il marchio d'impresa
- 6.2. L'utilizzo dei segni distintivi on-line
- 6.3. L'evoluzione del consumatore nella percezione del marchio
- 6.4. Le forme di tutela del marchio nel web

RELATORI

- **Avv. Enzo Bacciardi**, specializzato in diritto del commercio internazionale e contenzioso internazionale, giudiziale e arbitrale
- **Avv. Tommaso Mancini**, specializzato in contrattualistica internazionale, pagamenti internazionali ed e-commerce
- **Avv. Flavia Sabbatini**, specializzata in contrattualistica internazionale, pagamenti internazionali ed e-commerce
- **Dott.ssa Cristina Piangatello**, collaboratrice dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzata in diritto doganale, trasporti e spedizioni internazionali, import/export compliance
- **Dott. Gianluca Statti**, consulente in proprietà industriale, mandatario in marchi, partner dirigente della PRAXI Intellectual Property S.p.a.

PER INFORMAZIONI

Camera di Commercio della Romagna - Ufficio Estero

Francesca Ricci - e-mail: francesca.ricci@romagna.camcom.it - Tel: 0543 713423

Silvia Bartali - e-mail: esterorn@romagna.camcom.it - Tel: 0541 363 733