



## Webinar di formazione internazionale

### **E-COMMERCE: come si organizza; come si regola; come si gestisce**

**30.03.2021** - ore: 10.00 - 12.30 *(dalle ore 12.00 alle 12.30: Domande e Risposte)*

#### PRESENTAZIONE

Le vendite tramite e-commerce hanno segnato un costante e forte aumento, soprattutto a seguito della pandemia da coronavirus.

Dall'inizio del periodo di lockdown il volume delle vendite on-line, a livello globale, ha registrato un incremento esponenziale, soprattutto in alcuni settori. Il trend è destinato a perdurare e costituirà una delle principali leve competitive nel futuro mercato globale. Conseguentemente, sempre più imprese dovranno avvalersi di un portale e-commerce per commercializzare i propri prodotti o servizi, se vorranno continuare a competere e a mantenere o incrementare le proprie quote di mercato.

Per un proficuo utilizzo dell'e-commerce, tuttavia, occorre presidiare una serie di aspetti: legali, finanziari, informatici e logistici, 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 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 IL FENOMENO E-COMMERCE E I PRINCIPALI PLAYERS**

**Avv. Tommaso Mancini**

**3 DIVERSI MODI DI VENDERE SU INTERNET**

**Avv. Tommaso Mancini**

- 3.1. Vendita tramite portale e-commerce aziendale gestito direttamente
- 3.2. Vendita tramite portale e-commerce aziendale affidato in gestione a terzi
- 3.3. Vendita tramite portali generalisti e portali specializzati di terzi
- 3.4. Vendita a portali di terzi che rivendono su internet

**4 E-COMMERCE: il portale, e poi?**

**Ing. Silvano Pozzi**

- 4.1. Oltre il portale: componenti tecnico/commerciali indispensabili per una soluzione di e-commerce di successo
- 4.2. Come avere visibilità nel mondo di Internet
- 4.3. Le tecniche di marketing, SE, landing pages e simili.

## **5 IL COORDINAMENTO DELLE VENDITE SU INTERNET CON L'ATTIVITÀ DELLA PROPRIA RETE DI AGENTI E DISTRIBUTORI – LA STRATEGIA OMNICHANNEL**

**Avv. Tommaso Mancini**

- 5.1. L'impatto delle vendite online sull'attività dei propri agenti e distributori
- 5.2. Le tutele contrattuali da adottare nei confronti di agenti e distributori
- 5.3. La strategia omnichannel

## **6 LA DISCIPLINA COMUNITARIA E NAZIONALE SULL'E-COMMERCE**

**Avv. Tommaso Mancini - Avv. Flavia Sabbatini**

- 6.1. Il rapporto fra venditore e acquirente: le condizioni generali di contratto e le clausole vessatorie e clausole abusive nel contesto dell'e-commerce
- 6.2. Gli obblighi informativi pre-contrattuali
- 6.3. Il diritto di recesso del consumatore
- 6.4. I pagamenti
- 6.5. La garanzia sul prodotto spettante al consumatore
- 6.6. La legge applicabile e la risoluzione delle controversie
- 6.7. Sviluppi normativi futuri delle vendite ai consumatori

## **7 LA PROTEZIONE DEI MARCHI E DEI SEGNI DISTINTIVI NELL'E-COMMERCE**

**Avv. Federico Ghini**

- 7.1. L'utilizzo dei segni distintivi on-line
- 7.2. I nomi a dominio: natura e regime di protezione, procedure di riassegnazione
- 7.3. La protezione dei marchi e il loro utilizzo nel web e nei social network: criticità e rimedi
- 7.4. Utilizzo di marchi altrui
- 7.5. Atti di concorrenza sleale on-line

## **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;
- **Ing. Silvano Pozzi**, consulente direzionale di trasformazione digitale e business angel;
- **Avv. Federico Ghini, LL.M., PhD**, specializzato in diritto della proprietà intellettuale e industriale.

## **PER INFORMAZIONI**

Dott.ssa Maria Rita Colonelli - Pubbliche Relazioni - [segreteria@bacciardistudiolegale.it](mailto:segreteria@bacciardistudiolegale.it) - Tel.: 0721-371139