

Il Franchising Una Formula Di Successo Per La Tua Impresa Come Creare Lanciare E Gestire Una Rete Di Vendita In Franchising Come Creare Lanciare E Di Vendita In Franchising Azienda Moderna

Il franchising: una formula di successo per la tua impresa. Come creare, lanciare e gestire una rete di vendita in franchising Come creare, lanciare e gestire una rete di vendita in franchising FrancoAngeli

Programma di Guida al Franchising Scegliere e Avviare la tua Attività Commerciale in Affiliazione COME AVVIARE UN'ATTIVITA' CON POCHI SOLDI CON IL FRANCHISING Cosa si intende per "franchising". Quale impatto ha avuto il franchising sulla realtà commerciale tradizionale. Quali sono gli elementi costitutivi del franchising. Un particolare contratto in franchising: i centri commerciali e il contratto di affitto. COME SONO CARATTERIZZATE LE AFFILIAZIONI IN FRANCHISING Capire quando si può parlare effettivamente di franchising. Individuare i principali tipi di franchising. Come si caratterizzano il franchising di distribuzione, il franchising di servizi e il master franchising. Quando è bene preferire la scelta dell'affiliazione in franchising. Quali sono i beni che il franchisor mette a disposizione dell'affiliato. COME VALUTARE VANTAGGI E VINCOLI DEL SISTEMA Scoprire quali sono i vantaggi reciproci per affiliato e affiliante e come impostare il rapporto in modo vincente. Qual è il potere della rete e in che misura si riflette sulla tua attività. Quali sono i costi necessari per un'attività commerciale di successo ma che non ricadono su di te. Il rapporto con il franchisor: controlli qualitativi e rispetto degli standard. Quali sono le informazioni obbligatorie da rilasciare al franchisee. COME SCOPRIRE I PRODOTTI VINCENTI Quali parametri devi considerare per selezionare il giusto settore commerciale o artigianale. Come individuare il bacino potenziale ottimale. Come confrontarsi con i competitor presenti sul proprio territorio e analizzare il mercato di riferimento. COME FARSI FINANZIARE L'AZIENDA IN FRANCHISING Perché devi informarti sulle convenzioni riservate al franchisee. Cosa bisogna dimostrare all'Istituto di credito per ottenere il finanziamento. Cosa devi chiedere alla banca per gestire al meglio la restituzione del prestito. COME TROVARE LA GIUSTA LOCATION Quali sono i fattori di cui devi tener conto per avere una forte affluenza. Come ottenere informazioni statistiche, specialistiche e settoriali utili all'individuazione della location. Come acquisire le giuste competenze per gestire con professionalità e preparazione il tuo negozio. COME SCOPRIRE LE MIGLIORI PROPOSTE DI FRANCHISING E LEGGERE UN CONTRATTO Dove reperire le migliori informazioni per scegliere il marchio in franchising più adatto. Come gestire i dati recuperati, indirizzare e ottimizzare la ricerca. Come valutare il prestigio del marchio selezionato. Conoscere le leggi a tutela del franchisee. Quali sono le clausole contrattuali alle quali devi fare attenzione prima di firmare. COME ALLESTIRE IL NEGOZIO E ORGANIZZARE L'INAUGURAZIONE Come si caratterizza l'allestimento del punto vendita in franchising rispetto a quello tradizionale. Come gestire gli spazi interni per vendere. Perché devi curare nel dettaglio l'inaugurazione e quali elementi devono essere assolutamente presenti. La campagna pubblicitaria: quali sono gli elementi chiave e quali errori devi evitare per ottenere credibilità.

365.1056

C'è una nuova imprenditoria che sta sfondando in Italia. Un esercito di persone che non cerca un lavoro, se lo inventa. Una generazione con una marcia in più. Giovani ma anche meno giovani, ex dipendenti che fanno il grande salto: si mettono in proprio e si reinventano una vita. Perché fare impresa è bello. A tutti loro è dedicato questo manuale, che insegna a dare concretezza ai sogni. E aiuta, in modo puntuale, a trovare il settore giusto, mettere a fuoco l'idea, redigere il business plan, trovare i soldi, scegliere la forma societaria, promuoversi, fare business online. Il tutto grazie ai consigli degli esperti e alle storie di tanti piccoli e medi imprenditori illuminati, da Nord a Sud, nei settori più diversi (tecnico, food, artigianato, servizi, turismo...). 'Gli imprenditori sono persone che prendono l'acqua gelata che viene buttata sulle loro idee, la scaldano con l'entusiasmo, ne fanno vapore e si spingono avanti'. Vi riconoscete in questa definizione? Allora andate avanti: leggete questo libro, nato dall'esperienza ventennale di Millionaire e mettete in pratica la vostra idea. Nessuna sfida è impossibile per chi è davvero motivato.

Le rivoluzioni normative degli ultimi anni e le forti accelerazioni giurisprudenziali hanno imposto una rivisitazione delle singole tipologie contrattuali di uso più frequente nei traffici commerciali. I tre volumi, quindi, prescindendo dalla dicotomia contratti tipici/atipici, si sostanziano in un'analisi di quelle figure contrattuali, nuove o già conosciute nella logica del commercio, che hanno subito una rivisitazione, alcune volte di matrice legislativa, altre volte giurisprudenziale. L'opera analizza nel dettaglio praticamente tutti i contratti attualmente in uso nei traffici commerciali, e non solo. A corredo un Cd-Rom con ampio formulario. Questi i contratti che vengono analizzati nei singoli tomi. TOMO I: CONTRATTI PER LA PRODUZIONE DI BENI E PER L'ESECUZIONE DI OPERE E SERVIZI Appalto pubblico In house providing Logistica integrata Engineering CONTRATTI PER IL COMPIMENTO E LA PROMOZIONE DEGLI AFFARI Mandato Commissione Agenzia Mediazione Procacciamento d'affari CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE Concessione di vendita Estimatorio Franchising Vendita dei beni di consumo Catering Somministrazione CONTRATTI DELLA PUBBLICITÀ Agenzia pubblicitaria Diffusione della pubblicità Merchandising Barter (o bartering) Product placement CONTRATTI PER IL GODIMENTO DI BENI Locazioni Leasing CONTRATTI DI PRESTITO Mutuo CONTRATTI DI TRASPORTO Autotrasporto di cose Trasporto marittimo di cose Ormeaggio Trasporto aereo di persone e di bagagli Handling aeroportuale CONTRATTI DELLA BORSA, DELLE ASSICURAZIONI E DEI TITOLI DI CREDITO Assicurazione Riassicurazione Brokeraggio assicurativo Contratto autonomo di garanzia Polizza fideiussoria Assicurazione del credito Riporto Prestito titoli Capitalizzazione Swap Derivati di credito Futures Gestione dei valori mobiliari (alla luce del nuovo regolamento) Merchant banking TOMO II: CONTRATTI BANCARI Deposito fondi in banca Apertura di credito Anticipazione bancaria Sconto bancario Mutuo fondiario Crediti documentari Cassetta di sicurezza Factoring Forfaiting CONTRATTI IN MATERIA TRIBUTARIA GARANZIE Fideiussione Lettere di patronage Cessione del

credito a scopo di garanzia Mandato di credito CONTRATTI INFORMATICI E CONTRATTI ON LINE CONTRATTI DI LAVORO Apprendistato Formazione e lavoro Inserimento Collaborazione coordinata e continuativa Prestazioni occasionali Contratto a tempo determinato Contratto a tempo parziale Staff leasing Lavoro ripartito e frazionato (job sharing e job splitting) Lavoro intermittente (job on call) Telelavoro Tirocinio formativo e di orientamento (stage) Lavoro sportivo TOMO III: CONTRATTI DEL DIRITTO INDUSTRIALE Know how Licenza di marchio Cessione di marchio Licenza e cessione di brevetto CONTRATTI E COLLABORAZIONE TRA LE IMPRESE Joint venture Outsourcing Cessione dei crediti d'impresa CONTRATTI DI ALBERGO, DI CAMPEGGIO E DI AGRITURISMO. SERVIZIO DI TRANSFER CONTRATTI TURISTICI Vendita di pacchetti turistici Contratti di ospitalità CONTRATTI RELATIVI AI BENI CULTURALI Edizione per le stampe Opere cinematografiche Edizione musicale Opere audiovisive Format televisivo Opere fotografiche CONTRATTI IN MATERIA DI FAMIGLIA Convenzioni matrimoniali Accordi tra conviventi more uxorio Accordo di separazione Contratti in vista del divorzio Mantenimento Mediazione familiare Contratto di maternità surrogata e affitto di utero CONTRATTI IN MATERIA AMBIENTALE E URBANISTICA Concessione per lo smaltimento dei rifiuti Convenzioni di lottizzazione CONTRATTI NELLE LITI Transazione Clausola compromissoria Strumenti alternativi di risoluzione delle controversie

100.759

115.11

Il volume si propone di esaminare i profili di maggior rilevanza del rapporto tra contratto e mercato, e segnatamente del rapporto tra contratto e regime della concorrenza: gli autori affrontano gli istituti del diritto della concorrenza, ponendo in evidenza l'incontestabile nesso esistente tra disciplina del contratto e disciplina del mercato. La trattazione, che è volutamente frutto della collaborazione tra l'Autorità garante della concorrenza e del mercato e docenti universitari proprio al fine di offrire un quadro completo dei molteplici profili, pratici e teorici, dei singoli temi affrontati, si articola così dallo studio della dominanza nel mercato alle intese restrittive della concorrenza, dalla concorrenza sleale alle pratiche commerciali scorrette, dai contratti associativi a quelli di trasferimento dei diritti di proprietà industriale e, per finire, dal ruolo dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato alle diverse forme di tutela giurisdizionale. - AGGIORNATO A: Reg. UE 20 aprile 2010, n. 330/2010, in tema di intese verticali illecite e di contratti di distribuzione, d.lg. n. 104/2010 (codice del processo amministrativo, in tema di tutela giurisdizionale davanti al giudice amministrativo; d.p.r. 7 settembre 2010, n. 168 (Regolamento in materia di servizi pubblici locali di rilevanza economica) in tema di contratto di appalto - Aggiornato alla recente giurisprudenza di legittimità, del Consiglio di Stato e della Corte Europea e alle recentissime delibere dell'AGCM (Autorità Garante Concorrenza e Mercato); Il volume è arricchito da un Cd-rom in formato PDF, che rende possibile: • effettuare una ricerca per indici, partendo dalla schermata iniziale e selezionando uno dei seguenti tasti: – indice sommario. Consente di navigare nei contenuti del volume, partendo dall'indice sommario: cliccando sul titolo di un singolo capitolo o paragrafo, si può accedere immediatamente al testo richiesto (posizionandosi all'inizio del paragrafo selezionato); – indice analitico. Consente di ritrovare un concetto, partendo da un singolo lemma dell'indice analitico: cliccando sul numero di pagina accanto a ogni voce dell'indice analitico, si può arrivare puntualmente alla pagina relativa; • effettuare una ricerca full-text, utilizzando le apposite funzioni di Adobe Acrobat (con la funzione "trova") e inserendo le parole o gli estremi da ricercare; • scorrere tutto il volume, pagina per pagina; • stampare i paragrafi visualizzati partendo dalla ricerca effettuata tramite l'indice sommario. Per ragioni di tutela del copyright, è consentita la stampa soltanto paragrafo per paragrafo e compare su ogni pagina stampata di default il copyright dell'Editore. PIANO DELL'OPERA CONTRATTO, INTESE E ABUSI NEL DIRITTO DELLA CONCORRENZA CONTRATTO E INTESA NELLA DISCIPLINA A TUTELA DELLA CONCORRENZA NOZIONE DI INTESA E REQUISITI DEL CONTRATTO LE INTESE ILLECITE LA NULLITÀ DELLE INTESE L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE: ALCUNE NOTAZIONI DI CARATTERE GENERALE ABUSO ESCLUDENTE MEDIANTE CONTRATTO ABUSO DI DIPENDENZA ECONOMICA IL CONTROLLO SULLE CONCENTRAZIONI E L'INCIDENZA SULL'AUTONOMIA DELLE IMPRESE I RIMEDI NELLE OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE. DISCIPLINA E PRASSI COMUNITARIA. CENNI SULLA DISCIPLINA E PRASSI ITALIANA LE TUTELE E LE COMPETENZE LA TUTELA DEL CONSUMATORE TRA CONCORRENZA E PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE LA COMPETENZA DEL GIUDICE AMMINISTRATIVO IL RISARCIMENTO DEL DANNO DA ILLECITO ANTITRUST LA TUTELA APPRESTATA DAL GIUDICE ORDINARIO IN MATERIA ANTITRUST LA TUTELA GIURISDIZIONALE APPRESTATA DAL GIUDICE DELL'UNIONE EUROPEA TIPI DI CONTRATTO NEL DIRITTO DELLA CONCORRENZA I CONTRATTI ASSOCIATIVI I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE IL CONTRATTO DI APPALTO CONTRATTI DI TRASFERIMENTO DI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Uno strumento per l'aspirante agente di viaggi che deve decidere, tra un ventaglio molto variegato di possibilità, la formula per la realizzazione del proprio sogno. Una serie di argomenti e consigli che si rivelano fondamentali per chi si avvicina al settore turistico per la prima volta.

1059.37

La II edizione dell'opera, aggiornata alla luce degli sviluppi dell'ultimo decennio, costituisce un'introduzione, semplice e chiara, ai principali profili sostanziali relativi alla disciplina dell'antitrust: - che cos'è la concorrenza? - perché è meritevole di tutela? - a quali rischi è esposta? - quali ne sono i rimedi? Ricco di riferimenti alle più significative disposizioni adottate per l'attuazione degli artt. 101, 102 e 106 del Trattato UE ed il reg. (CE) n. 139/2004, alla prassi decisionale della Commissione e alla giurisprudenza dei giudici dell'UE, illustra concretamente come viene attuata la disciplina della concorrenza europea applicabile alle imprese. Completano il volume brevi cenni essenziali agli aspetti procedurali, sia per la parte relativa alle intese e agli abusi di posizione dominante, sia per quella relativa alle concentrazioni.

ESPORRE ALLESTIRE VENDERE è una guida per la progettazione di spazi espositivi e commerciali; il volume presenta soluzioni

progettuali e strategie espositive strettamente legate alla comunicazione e al marketing. Il volume illustra, a scala generale e in dettaglio, la struttura concettuale e organizzativa degli spazi destinati a mostre temporanee fiere ed eventi. L'architettura dei punti vendita – dall'organizzazione del punto vendita, alle aspettative del consumatore, fino al concept store – richiede una progettazione attenta ad interpretare le esigenze di committenti e consumatori e a creare nuovi spazi e nuovi concept di locali commerciali. In particolare, nella prima parte del volume, si spazia dai temi dell'esposizione a quelli dell'informazione e della comunicazione, dai problemi di immagine a quelli legati all'informazione multimediale che non può più prescindere da temi di marketing e di gestione mirata delle risorse. Completano il testo i principali riferimenti alla normativa tecnica di settore, visti all'interno di linee-guida specifiche per il settore espositivo. La seconda parte, tratta invece dell'architettura per i luoghi del commercio: l'organizzazione del vendere, le aspettative del consumatore, i significati legati allo shopping, hanno infatti indirizzato l'architettura dei punti vendita a profondi cambiamenti, che il testo analizza dal punto di vista dei criteri e dei metodi utili per il progetto. Il volume è arricchito da un CD in cui si trovano 22 Casi di studio applicativi e una ricca galleria di immagini che rendono il testo unico nel suo genere ed un pratico strumento di riferimento per i professionisti che operano in questo settore. STRUTTURA Parte I – Exhibit design Problematiche generali dell'exhibitEsposizioni permanenti e museiEsporre l'effimero: mostre temporanee, fiere, eventi Parte II - Retail design IntroduzioneProblematiche generali del retailModelli organizzativi di spazi per il retailElementi tecnici del progettoApprofondimenti Materiali su cd Esempi e realizzazioni: 10 casi di studio per exhibit design e 12 casi di studio per retail designRicca galleria di immagini a colori

Immagina: non sarebbe fantastico imparare direttamente da chi è più esperto di te? Non dover intraprendere il tuo percorso imprenditoriale e accorgerti molto dopo di un errore fatale? Non perdere il tuo tempo (il bene più prezioso che abbiamo) e il tuo focus in attività e strategie poco vincenti? Qui troverai la sintesi dei segreti, degli errori e delle sfide che hanno utilizzato, commesso e superato, gli imprenditori e i manager che ci hanno raccontato lo sviluppo del proprio brand e della propria rete, nel corso di questi 50 anni di storia del franchising in Italia. Lasciati ispirare! FRANCHISING ITALIANO 50 Storie Di Imprese Che Hanno Fatto (Im)presa In Italia e La Prossima Potrebbe Essere La Tua! AUTORI Viviana Cianciulli, classe '82. Napoletana. Giornalista pubblicitaria dal 2011. Laurea in Scienze della Comunicazione ma con un passato scientifico. Editore e direttore responsabile della testata giornalistica "Informa Press" e redattore presso "Start Franchising". Zia impegnata, amante della crescita personale, odia le scuse e non manca mai un obiettivo. Formatrice, esperta di comunicazione, copywriter e ghostwriter. Per nulla sportiva e grande peccatrice: è infatti una irrecuperabile golosa! Roberto Lo Russo, nato a Napoli, classe 1971. Laurea in Economia e cultore del franchising. Sportivo, paracadutista ma con i piedi ben piantati a terra, istruttore di nuoto, vulcano di idee. Collaboratore del magazine "Start Franchising", ha tenuto la rubrica "L'Esperto risponde" su note riviste di settore della stampa nazionale. Determinato nel raggiungere gli obiettivi, non ammette sconfitte: o si vince o si impara. Vede il bicchiere sempre mezzo pieno, e non perché ha bevuto l'altra metà!

345.41

1365.3.4

Programma di Lavorare in Franchising Impara a Valutare Proposte e Contratti per Avviare e Gestire il Tuo Franchising in Sicurezza COME SELEZIONARE LE OFFERTE Come riconoscere l'attività più adatta alla propria situazione personale e familiare. Come assicurarsi di aver scelto l'attività giusta tramite la valutazione di attitudini, valori e credenze personali. Come considerare le variabili dovute ai fattori territoriali, normativi e culturali. COME ANALIZZARE LE PROPOSTE Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di un'attività in franchising. Come verificare se un'azienda di successo ha la struttura adatta per sostenere il franchising. Come gestire al meglio il riparto delle spese pubblicitarie. COME PREPARARE L'INCONTRO CON L'AFFILIANTE Come farsi un'idea dell'attività che ti interessa. Come difendersi dalle tecniche e dalle proposte dei venditori. Come affrontare il colloquio con il franchisor e capire se è serio o meno. COME E A CHI CHIEDERE AIUTO A chi rivolgersi per far valutare preventivamente il proprio progetto di franchising. Come agire per avere un quadro attendibile della situazione. Business Plan e Conto Economico: gli strumenti indispensabili per avviare qualsiasi attività. COME FAR VALERE I PROPRI DIRITTI Quali sono i doveri del franchisee. Come gestire la tua attività in modo meticoloso e organizzato. Come scegliere al meglio il legale cui affidarti. 100.564

L'Opera esamina i profili e la disciplina giuridica della categoria dei contratti di collabo-razione (o cooperazione), quei contratti che hanno a oggetto un'attività di gestione di af-fari altrui, compiuta da una parte contraente (il gestore) nell'interesse dell'altra (il sog-getto gerito). Il volume esamina pertanto le fattispecie giuridiche in materia delineate dal codice civile e dalle leggi speciali, quali il mandato, la mediazione, il contratto di commissione, di spedizione e di agenzia, ma anche il contratto di lavoro autonomo, di deposito, di fran-chising e di joint venture. • AGGIORNATO A: d.lg. 26 marzo 2010, n. 59, in tema di mediazione e che ha abrogato il ruolo ex art. 2, l. n. 39/1989; d.l. 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla l. 30 luglio 2010, n. 122, in tema di franchising ed in particolare in tema di con-tratto di rete; d.lg. 4 marzo 2010, n. 28, in materia di mediazione finalizzata alla conciliazione delle controversie civili e commerciali (con riferimento in particolar maniera al franchising) • Aggiornato alla recente giurisprudenza di legittimità del 2010; Il volume è arricchito da un Cd-rom in formato PDF, che rende possibile: • effettuare una ricerca per indici, partendo dalla schermata iniziale e selezionando uno dei seguenti tasti: – indice sommario. Consente di navigare nei contenuti del volume, partendo dall'indice sommario: cliccando sul titolo di un singolo capitolo o paragrafo, si può accedere imme-diatamente al testo richiesto (posizionandosi all'inizio del paragrafo selezionato); – indice analitico. Consente di ritrovare un concetto, partendo da un singolo lemma dell'indice analitico: cliccando sul numero di pagina accanto a ogni voce dell'indice ana-litico, si può arrivare puntualmente alla pagina relativa; • effettuare una ricerca full-text, utilizzando le apposite funzioni di Adobe Acrobat (con la funzione "trova") e inserendo le parole o gli estremi da ricercare; • scorrere tutto il volume, pagina per pagina; • stampare i paragrafi visualizzati partendo dalla ricerca effettuata tramite l'indice sommario. Per ragioni di tutela del copyright, è consentita la stampa soltanto paragrafo per para-grafo e compare su ogni pagina stampata di default il copyright dell'Editore. Piano dell'opera • LA CATEGORIA DEI CONTRATTI DI COLLABORAZIONE • IL MANDATO (NOZIONE - GLI ATTI COMPIUTI DAL MANDATARIO NEI CONFRONTI DEI TER-ZI - IL RAPPORTO GESTORIO) • IL CONTRATTO DI COMMISSIONE • IL CONTRATTO DI SPEDIZIONE (NOZIONE ED OGGETTO DEL CONTRATTO - I RAPPORTI CONTRATTUALI DI SPEDIZIONE TRA REGOLE POSITIVE E PRASSI CONTRATTUALE - GLI OBBLIGHI DELLO SPEDIZIONIERE - I DIRITTI DELLO SPEDIZIONIERE - ALTRI PROFILI DI DI-SCIPLINA) • L'AGENZIA • LA MEDIAZIONE • IL CONTRATTO DI LAVORO AUTONOMO (IL CONTRATTO D'OPERA IN GENERALE - IL CON-TRATTO D'OPERA INTELLETTUALE) • IL DEPOSITO (IL DEPOSITO IN GENERALE - IL DEPOSITO IN ALBERGO - IL DEPOSITO NEI MAGAZZINI GENERALI) • IL FRANCHISING • LA JOINT VENTURE

The Stanze della Moda project has set up an Observatory with the purpose of economic and management monitoring of the fabric of the Florentine companies through a marketing and research workshop. The analysis of several major international retailers demonstrates the emergence of a successful business model which, albeit in some respects idiosyncratic and difficult to transfer, represents an innovative stimulus for companies in the sector that want to redefine their competitiveness in the face of the altered market conditions. The focus on the Florentine companies delineates the ways in which the local manufacturers intercept the purchasing channels of major retail, creating a

mediated form of sales on the international markets.

Come aprire un'agenzia di viaggi con i consigli dell'esperto. Saggio sul turismo e le agenzie di viaggi in Italia. In un testo agile e sciolto l'autore focalizza la sua attenzione sui temi e le problematiche più diffuse della professione di agente di viaggi. Dopo una descrizione dell'attuale panorama turistico italiano, vengono affrontati gli argomenti di maggiore interesse per chi desidera intraprendere questo lavoro. Come organizzare l'apertura di un'agenzia di viaggi e inoltrare le domande agli organi amministrativi competenti, come organizzare la pratica turistica, come leggere i cataloghi dei Tour Operator, come cercare i voli aerei a basso costo, come organizzare la contabilità, come allestire il negozio e tutti i consigli per aprire in autonomia o con l'aiuto di un franchising. Una miriade di suggerimenti pratici per avviare un'agenzia viaggi, una ricca bibliografia, un pratico glossario, le più importanti fiere del turismo e un elenco di link (sitografia) per diventare subito operativi.

Il modulo "i Singoli Contratti" è un autorevole commento articolo per articolo della disciplina normativa codicistica in tema dei singoli contratti e contiene anche il commento alle più importanti normative speciali. L'Opera, coordinata dalla Prof.ssa Valentino e divisa in 5 volumi (Primo volume: 1470-1654 – Secondo volume: 1655-1802 – Terzo volume: 1803–1860 – Quarto volume: 1861–1986 – Quinto volume: Leggi Collegate), è commentata da accademici e professionisti di altissimo livello e si rivela essere un mezzo autorevole ed utile per la pratica quotidiana all'avvocato e al magistrato. Nel quinto volume vengono commentate le leggi collegate speciali in tema concessione di vendita, contratti a pronto termine, contratto autonomo di garanzia, factoring, franchising e leasing PUNTI DI FORZA Autori di grande prestigio accademico e professionale; Trattazione completa della materia; Aggiornato alle ultime modifiche legislative e giurisprudenziali PIANO DELL'OPERA VOLUME QUINTO: LEGGI COLLEGATE: 1) IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA della Prof.ssa MARIASSUNTA IMBRENDA 2) IL CONTRATTO DI PRONTI CONTRO TERMINE del Prof. ALESSIO DI AMATO 3) IL CONTRATTO AUTONOMO DI GARANZIA del Prof. SALVATORE MONTICELLI 4) IL CONTRATTO DI FRANCHISING del Prof. ANTONIO FICI 5) IL CONTRATTO DI FACTORING del Prof. MAURO BUSSANI e dell'avv. MARTA INFANTINO 6) IL CONTRATTO DI LEASING del dott. MAURO SERRA

365.1013

[Copyright: 3dd1c07abed9227f6b7c885923c08a32](https://www.copyright.com/3dd1c07abed9227f6b7c885923c08a32)