



Distribuzione e promozione. I contratti

martedì e giovedì 11 e 13 giugno 2024 dalle ore 16 alle ore 19

Versione aggiornata del corso 2023

PROGRAMMA

Le reti di promozione e distribuzione sono abiti: se cuciti sartorialmente sulle forme di chi li veste sono in grado di valorizzarne immagine e qualità. Per questo non ne esistono di valide o scadenti: semplicemente esistono reti più adatte alle caratteristiche, editoriali e non solo, di ciascun editore. Il corso parte dalla scelta della rete più adatta, o dalla valutazione di quella già a disposizione, per offrire una panoramica sui contratti di promozione e distribuzione, analizzando le clausole che li compongono e le relative implicazioni giuridiche e operative. Il corso rappresenta uno strumento per verificare, ottimizzare e migliorare la propria attività commerciale.

PROGRAMMA:

1a Lezione

- **Le valutazioni strategiche**
 - Analisi interna
 - Analisi delle necessità
 - La scelta
- **Il contratto di promozione**
 - Canali e attività
 - I rapporti con la rete
 - Le clausole contrattuali

2a Lezione

- **Il contratto di distribuzione**
- Canali e vendite dirette
- Obblighi dell'editore

- Conto deposito e assoluto
 - Condizioni economiche e rendiconti
 - Rese
- Obblighi del distributore
 - Conservazione delle giacenze
 - Dati sensibili e dati di distribuzione
 - Inventari
- Clausole generali

RELATORE

Direttore editoriale e cofondatore di BTT Editori e ACS Editore, attualmente è direttore marketing e distribuzione di TS Edizioni. Già Direttore editoriale di Edizioni FAG, è stato direttore commerciale di Jaca Book e Morellini Editore, responsabile commerciale di ITL e Account universitario per WKI. Al suo attivo anche esperienze in libreria (Vita e Pensiero) e nei servizi editoriali (Siscom). Per Editrice Bibliografica ha scritto il volume *La promozione e la distribuzione in Italia. Contratti e disciplina giuridica* (2023).