



Distribuzione e promozione. I contratti

ORE PREVISTE:

6 ore complessive, in moduli da 3 ore l'uno dalle 16 alle 19.

Martedì 7 e giovedì 9 febbraio 2023.

PROGRAMMA

Prima ancora di avviare una produzione editoriale, la scelta della rete di promozione e distribuzione risulta quanto mai fondamentale. Anche avendo una attività consolidata e strutturata, tuttavia, è indispensabile dotarsi dei partner più strategici per dare ai propri titoli, siano novità o catalogo, adeguato posizionamento sul mercato. Partendo dalla scelta, il corso offre una panoramica sui contratti di promozione e distribuzione con un'analisi delle clausole che li compongono e delle relative implicazioni giuridiche e operative, offrendo ai partecipanti indicazioni utili per ottimizzare la propria attività commerciale.

1a Lezione

- Le scelte strategiche
- **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:

Stefano Barbetta: attualmente Direttore editoriale e cofounder di Btt Editori e ACS Editore, è stato Direttore editoriale di Edizioni FAG. Già direttore commerciale di Jaca Book e Morellini Editore, è stato responsabile commerciale di Itl e Account universitario per WKI. Al suo attivo anche esperienze in libreria (Vita e Pensiero) e nei servizi editoriali (Siscom).