

IL PROGRAMMA 2015

MODULO A Prima parte - Il giurista d'Impresa (46 ore)

1 5 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Lezione introduttiva-seminario

- Introduzione generale al corso
- Il bisogno di consulenza e di assistenza legale nell'impresa
- La piattaforma dello sviluppo manageriale: le competenze
- Presentazione dei partecipanti
- Le attese

Il ruolo del giurista d'impresa in azienda

1. Il ruolo proattivo e propulsivo del giurista d'impresa
2. I rapporti con il capo/cliente e con gli altri manager
3. I rapporti con i legali esterni
4. Segreto professionale e *legal privilege*

2 6 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

L'assistenza e la consulenza legale all'impresa

1. Le cause scatenanti la domanda di consulenza e di assistenza legale nell'impresa
2. Impresa legale, criminalità economica e concorrenza sleale
3. L'asimmetria informativa tra giurista e destinatario di assistenza e consulenza legale
4. Le "virtù cardinali" della consulenza legale

Saper fare. Le competenze tecniche

1. Il *know-how* del giurista d'impresa
2. Le competenze legali nell'evoluzione del diritto d'impresa
3. La conoscenza della valenza giuridica per l'analisi del rapporto rischi/benefici
4. La componente internazionale
5. I modelli organizzativi per la funzione legale nelle grandi aziende/gruppi e nelle piccole/medie imprese (PMI)

3 7 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Saper fare. Il parere legale

1. I requisiti essenziali del parere legale: correttezza, chiarezza, tempestività
2. L'attività preparatoria e la stesura del parere
3. Le responsabilità del giurista
4. La legittimazione a fornire pareri legali
5. Parere legale e diritto d'autore

Saper essere. I modelli organizzativi e la gestione del cambiamento

1. Teorie organizzative
2. Il cambiamento e la capacità personale di gestirlo.

4 20 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Saper essere. Percezione e comunicazione

1. Percezione
2. Comunicazione

Saper essere. Metodo e lavoro di gruppo

1. Il concetto di gruppo
2. Metodologia del processo decisionario
3. Il lavoro di gruppo

5 21 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Saper essere. La gestione del tempo (1)

1. Le caratteristiche del tempo
2. Definizione degli obiettivi
3. Organizzazione e pianificazione

Saper essere. La gestione del tempo (2)

4. I fattori dispersivi
5. Come amministrare al meglio il proprio tempo

Saper essere e saper fare. Cenni sulla leadership

Saper far fare: la delega

MODULO B - L'impresa (64 ore)

6 5 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

Impresa e azienda

1. Nozione e composizione dell'azienda
2. Atti dispositivi dell'azienda (cessione e affitto d'azienda)
3. Effetti del trasferimento d'azienda fra le parti e nei rapporti coi terzi

Società per azioni – Costituzione

1. Approccio metodologico per la costituzione di una società
2. La struttura della società e i documenti fondamentali

7 6 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

La conoscenza del bilancio ai fini dell'attività del giurista d'impresa

1. Contenuti e criteri di redazione del bilancio
2. Gli schemi del bilancio
3. Le implicazioni per le attività del giurista d'impresa

La conoscenza del bilancio ai fini dell'attività del giurista d'impresa (segue)

4. La lettura del bilancio mediante indici e la valutazione d'azienda
5. Bilancio consolidato

Bilancio per non addetti: il bilancio civilistico-fiscale

8 7 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

Società per azioni

Statuto e patti parasociali

1. Lo statuto come strumento contrattuale e di governance
2. I patti parasociali

Statuto e patti parasociali (segue)

3. Contenuti dello statuto e dei patti parasociali
4. Azioni (e cenni sulle altre basi finanziarie)

9 20 marzo - 9.30-13.30

Società per azioni

Governance

1. Cenni generali

Assemblea

1. L'Assemblea: competenze, funzionamento e impugnazione delle deliberazioni

Gestione

1. Organo amministrativo: compiti, doveri e responsabilità

9 20 marzo - 14.30-18.30

Gestione (segue)

2. Il sistema dei poteri
3. La regolamentazione interna; l'etica nell'impresa
4. La gestione della "segreteria societaria"

Controllo

1. Il sistema di controllo interno
2. Il controllo contabile

10 21 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

Società a responsabilità limitata

1. L'ampliamento dell'autonomia statutaria e la rilevanza centrale del socio
2. Stima e disciplina dei conferimenti, i finanziamenti soci ed i titoli di debito
3. Le decisioni dei soci e l'assemblea
4. L'amministrazione della società ed il controllo legale dei conti
5. Il recesso del socio alla luce dell'art. 2473 cod.civ.

Disciplina dei Gruppi

1. Attività di direzione e coordinamento: contenuti di fatto ed elementi presuntivi
2. Responsabilità della capogruppo nei confronti del socio di minoranza e dei creditori sociali della controllata
3. Obblighi di pubblicità derivanti dall'appartenenza ad un gruppo

La responsabilità civile degli amministratori

11 10 aprile - 9.30-13.30/14.30-18.30

Merger & Acquisition

1. Gli accordi propedeutici
2. La *due diligence*
3. La struttura dei contratti
4. Il prezzo
5. Le garanzie
6. La gestione dei claims

12 11 aprile - 9.30-13.30/14.30-18.30

Modificazioni dell'atto costitutivo, operazioni straordinarie, diritto di recesso

1. Modifica dell'oggetto sociale
2. Operazioni sul capitale
3. Scioglimento e liquidazione
4. Il diritto di recesso

Fusione e scissione

1. Inquadramento degli istituti
2. Il progetto di fusione/scissione
3. La procedura

WORK-SHOP

13 16 aprile - 9.30-13.30/14.30-18.30

Operazioni straordinarie e fiscalità

Particolari tipi di società – Le società quotate (cenni)

1. Il "*listing*"
2. Il codice di autodisciplina
3. Il *market abuse*

Drafting Legal Documents

1. Note-taking - Memo writing
2. The importance of different types of documents: emails, letters, opinions, contracts and commercial agreements
The importance of different types of language
3. Structure and meaning
4. Mandatory language and boilerplate language
5. Practical drafting and mock exercises

Corporations

1. Agency
2. Partnership
3. The corporate form
4. Classic ultra vires doctrine
5. Corporate structure
6. Shareholder rights
7. The duty of care and duty to act lawfully
8. The duty of loyalty
9. The Securities Exchange Commission (SEC)
10. Registration of shares
11. Issuance of shares
12. Public distribution of shares
13. Insider trading
14. Corporate distributions
15. Shareholder meetings
16. Proxies and proxy fights
17. Tender offers
18. Hostile take-overs and defenses
19. Mergers
20. Leveraged buy-outs

La tutela del patrimonio aziendale

- Strumenti idonei a tutelare il patrimonio aziendale

Il contratto in generale

1. Il contratto come strumento di gestione del rischio d'impresa
2. Il contratto come strumento di business
3. La stesura del contratto in conformità alle esigenze dell'azienda (*policies* contrattuali)

La contrattualistica commerciale in Italia

1. I contratti di collaborazione commerciale: principali problematiche delle tipologie più rilevanti:
 - a. Il contratto di *franchising* e le garanzie dell'imprenditore (esercitazione)
 - b. La vendita dei beni di consumo (responsabilità del venditore e diritti dei consumatori)
 - c. Il contratto estimatorio.
2. Analisi comparativa tra due tipologie contrattuali ricorrenti nella GDO:
locazione commerciale e affitto di ramo di azienda nei centri commerciali

16 7 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Antitrust, abuso di posizione dominante e concentrazioni

1. Controllo sulla concorrenza a livello nazionale ed europeo
2. L'analisi di mercato
3. Intese: accordi verticali ed orizzontali. Normativa antitrust relativa ai contratti di distribuzione commerciale.
4. Abuso di posizione dominante
5. Le concentrazioni
6. Self-Assessment e Programmi di compliance: il ruolo del giurista
7. *I dawn raid*

17 8 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

I Contratti di distribuzione in Italia

1. I contratti di distribuzione con particolare approfondimento del contratto di agenzia

Tutela dei dati personali e contratti online

1. Privacy nelle transazioni online
2. *Case Study*

La concorrenza sleale

1. Le fattispecie di concorrenza sleale più ricorrenti
2. Le azioni a tutela della proprietà industriale

18 9 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

La multimedialità

1. I contratti informatici e la firma elettronica
 2. I contratti conclusi per via informatica
- Implicazioni dell'adozione di tecnologie di sicurezza

La Pubblicità

1. La pubblicità
2. Le pratiche scorrette
3. Cenni sul diritto d'autore
4. I contratti di pubblicità

19 21 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Diritto comunitario e diritto internazionale

1. La comunitarizzazione del diritto internazionale privato e processuale
2. La legge applicabile ai contratti internazionali
3. Giurisdizione e riconoscimento delle sentenze straniere e italiane all'estero

Le Joint-venture

1. Le diverse tipologie di *joint-venture*
2. Strutturare la *joint-venture* (le domande da fare)
3. L'individuazione del partner
4. Il team negoziale ed il ruolo dell'avvocato
5. Le fasi della negoziazione (contrattuale): documenti pre-contrattuali
6. La struttura del contratto di joint venture
7. Equity Joint Venture a Tax Planning

20 22 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Elementi di sicurezza nei luoghi di lavoro, strutturazione legale del sistema di deleghe di poteri nell'ambito dell'organizzazione d'impresa - I parte

1. Ruoli, responsabilità e deleghe nel T.U. n.81/2008

Elementi di sicurezza nei luoghi di lavoro, strutturazione legale del sistema di deleghe di poteri nell'ambito dell'organizzazione d'impresa - II parte

2. Panoramica sul D. Lgs 81/2008

3. Il sistema delle deleghe: analisi di modelli di delibera consiliare e di procure speciali

4. Discussione di un caso giudiziario

5. Cenni sull'estensione del D. Lgs. 231/2001 ai reati in materia di sicurezza sul lavoro

Come affrontare i colloqui di lavoro

21 23 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

La contrattualistica commerciale internazionale

1. Quadro giuridico di riferimento

2. Documenti pre-contrattuali

3. Redazione e negoziazione dei contratti – Clausole specifiche

4. Ruolo del legale interno

5. Alcune tipologie contrattuali

Gli appalti pubblici – Il Codice dei Contratti Pubblici

1. Il Codice degli Appalti Pubblici: principi fondamentali per la scelta del fornitore; le procedure innovative di scelta del contraente:

Accordi quadro, Dialogo competitivo, Asta telematica.

2. La cd Direttiva Ricorsi: principali novità.

Cenni sul nuovo processo amministrativo

3. Il Regolamento di attuazione DPR 5 ottobre 2011, n. 207

4. Principali risvolti per il giurista d'impresa: Avvalimento - Offerta anomala

22 5 giugno - 9.30-13.30

Le indagini interne come strumento di tutela dell'azienda

1. Le investigazioni e altri strumenti di indagine interna

2. I limiti di legittimità e le modalità per il loro esercizio

3. L'importanza delle procedure aziendali come attività di prevenzione: i modelli organizzativi

4. Approfondimenti su temi specifici

MODULO E - English for In-House Counsel (24 ore)

23 6 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

Contracts

1. What is a contract

2. The bargaining process

3. Pre-contractual liability

4. The requirement of definiteness

5. Types of contracts as to validity

6. The requirement of a writing for enforceability: the statute of frauds

7. Consideration: means of consideration

8. Defects of formation

9. Defenses to enforcement

10. Rights and duties of non-parties to the contract

11. Breach of contract

12. Materiality of breach

13. Remedies

MODULO D - Gestione delle patologie legali dell'impresa (36 ore)

22 5 giugno - 14.30-18.30

La responsabilità diretta degli enti (D.Lgs. 231/2001): inquadramento penalistico

- a. Principi di base
- b. Le principali categorie di reati presupposto

La responsabilità degli enti (D.lgs. 231/2001), inquadramento aziendalistico

1. Il modello di organizzazione, gestione e controllo: struttura, predisposizione e contenuti.
2. I protocolli

24 19 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

La responsabilità degli enti (D.lgs. 231/2001), inquadramento aziendalistico (segue)

3. L'Organismo di Vigilanza: composizione e compiti
4. Le verifiche

Il diritto penale societario

1. La riforma del penale societario
2. Le qualifiche soggettive: responsabilità penale di amministratori e sindaci e in generale degli organi di controllo
3. La responsabilità dell'amministratore di fatto
4. I reati tipici degli amministratori; quanto e cosa può e deve fare (segnalare) il GI al fine di prevenirne la commissione
5. I reati di false comunicazioni sociali

Come affrontare i colloqui di lavoro

25 20 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

L'arbitrato

1. Arbitrato: caratteristiche e finalità della procedura
2. Clausola arbitrale
3. Arbitrato amministrato o arbitrato *ad hoc*
4. Arbitrato nel diritto societario

Procedure ADR (*Alternative Dispute Resolution*)

1. Mediazione: caratteristiche e finalità della procedura
2. Ruolo del mediatore e ruolo del difensore
3. La mediazione ai fini di conciliazione nelle controversie civili e commerciali: D.Lgs. 4 marzo 2010 n.28

26 3 luglio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Esperienza di un arbitro

Il ruolo del giurista d'impresa nell'arbitrato. Gli errori da evitare.

Il nuovo processo amministrativo

Il contenzioso civile - Il ruolo del legale d'azienda nella gestione del contenzioso civile: strategie processuali e questioni teorico-pratiche

1. Principi generali e tipologie delle azioni civili
2. Il ruolo del legale d'azienda: spunti di metodo per la gestione del contenzioso civile attivo e passivo
3. Il processo di cognizione. L'impostazione della causa: la preparazione delle difese, la completezza degli atti introduttivi, l'istruttoria
4. Cenni su procedimenti sommari e cautelari e sul giudizio di appello

27 4 luglio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Il contenzioso civile (segue) - Il ruolo del legale d'azienda nella crisi dell'impresa

1. Cenni sui principi generali di diritto concorsuale.
2. Il giurista d'impresa di fronte alla crisi del debitore ovvero della controparte contrattuale della propria azienda.
3. Il fallimento e la verifica dello stato passivo.
4. Cenni sul concordato preventivo.

Le indagini interne tra vincoli normativi, profili operativi e best practices



Alternative Dispute Resolution

1. Conflicts of law: national and international
2. Arbitration
3. Mediation
4. Other forms of ADR

Drafting Commercial Agreements

1. Pre-drafting considerations
2. Choosing the proper structure
3. General considerations
4. Specific considerations
5. Recitals
6. Obligatory language
7. Boilerplate language
8. Concessions
9. Sample drafting:
 - Agency Agreements
 - Consultancy Agreements
 - Licensing Agreements
 - Letters of Intent
 - Confidentiality Agreements
 - Partnership Agreements
 - Joint Ventures



MODULO A Seconda parte - Il giurista d'Impresa (46 ore)

29 11 luglio - 9:30-13:30/14.30-16.30

La professione di giurista d'impresa: esperienze sul campo

La legalità nell'impresa: importanza della normativa antiriciclaggio

1. Impresa e collettività
2. Impresa e legalità
3. Note tecniche in materia di norme di contrasto alla criminalità economica
4. Focus sulla normativa antiriciclaggio
5. Il ruolo del giurista quale professionista vincente all'interno dell'impresa

Considerazioni conclusive e piano di trasferibilità

1. Bilancio di fine corso
2. Piano di trasferibilità

Lunedì 14 settembre e martedì 15 settembre 2015 - 9.30-19.00

Esame finale e Consegna diplomi

IMPORTANTE: Durante il corso saranno effettuate almeno 2 visite aziendali in date e orari da confermare.

La Scuola si riserva il diritto di modificare in qualsiasi momento i contenuti dei programmi al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti normativi nonché di sostituire docenti per eventuali subentrate esigenze organizzative.

VALUTAZIONE A MODULO E FINALE 2015

MODULO	ARGOMENTO	DATA
A	I parte online	dal 27-feb al 1-mar
	II parte scritto	da definire
B	online	dal 30-apr al 3-mag
C	I parte online	dal 12-giu al 14-giu
	II parte scritto	da definire
D	online	dal 17-lug al 19-lug
FINALE	presentazione orale	15 settembre