

IL PROGRAMMA 2020

MODULO A IL Giurista d'Impresa (52 ore): Prima Parte (44 ore)

1 30 gennaio - 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

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

2 31 gennaio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Saper essere. Il problem solving - Le abilità relazionali

1. Euristiche e distorsioni nelle decisioni
2. Lavoro di gruppo e leadership

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*

3 1 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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 internazionalistica
5. I modelli organizzativi per la funzione legale nelle grandi aziende/gruppi e nelle piccole/medie imprese (PMI)

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

4 13 febbraio - 14.30-18.30

Negotiation skills (in lingua Inglese)

5 14 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Saper essere. Percezione e comunicazione

1. Percezione
2. Comunicazione

Saper essere. Il Giurista d'Impresa e la capacità di gestire il cambiamento

Testimonianza aziendale

6 15 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 far fare: la delega

MODULO B - L'IMPRESA (68 ore)

7 27 febbraio - 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

8 28 febbraio - 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

9 29 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Legal Letter Writing and Written Communication

1. Letter writing clinic
2. Typical sentences in legal letters
3. Register of letter writing in the context of a partnership agreement
4. Correcting common mistakes
5. Board of Directors minutes
6. Shareholders' meeting minutes and certificates
7. Synthesizing presentations
8. Writing effective emails

Students will be broken up into groups and given an assignment which will involve writing letters, critiquing a presentation, making a conference call and heading up interviews.

(One of the cases could be *Worby and Farrell v Campbell* involving a partnership to create a dating app. They will need to write a letter before class and correct those of the other groups based on what they learn during the lesson, presenting to the class their modifications. They will be given points if they've incorporated key phrases and elements.)

Verbal and Nonverbal communication through role play

1. Presentations
2. Negotiation
3. Conference calls
4. Conducting interviews and meetings

The groups will conduct a negotiation in front of the class after being taught effective techniques and speaking strategies. The class will decide which group was more convincing and award each a certain amount of points based on clarity, efficiency, comprehension and fluency. The teacher will then demonstrate how they could improve their arguments, and reverse the groups, telling them they need to make the opposing argument on a conference call (Each student will have a role in the group and will be encouraged to speak at least once during the roleplay).

The key concepts will then be reiterated at the end of the lesson.

MODULO B - L'IMPRESA (68 ore)

10 13 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)

11 14 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

Società per azioni (I parte)

Governance

1. Cenni generali

Assemblea

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

Gestione

1. Organo amministrativo: compiti, doveri e responsabilità

Particolari tipi di società - Le società quotate (cenni)

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

12 26 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

13 27 marzo - 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

14 28 marzo - 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

Testimonianza

15 16 aprile - 14.30-18.30

Operazioni straordinarie e fiscalità

16 17 aprile - 9.30-13.30/14.30-18.30

Società per azioni (II parte)

Gestione (II Parte)

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

Raffronto delle discipline giuridiche delle forme societarie nei diversi ordinamenti

MODULO E - ENGLISH FOR IN-HOUSE COUNSEL (24 ore): Seconda Parte (8 ore)

17 18 aprile - 9.30-13.30/14.30-18.30

Contract formation

1. Where does contract law come from?
2. Reading a statute
3. Elements of a contract
4. Reading a contract case
5. Offer and acceptance
6. Consideration
7. Contract law in practice
8. Starting a claim for breach of contract

Drafting and understanding contracts

1. Different parts of a written contract
2. Parties and recitals
3. Defined terms
4. Operative provisions
5. Delivery of goods and services
6. Standard commercial contracts

Drafting and understanding contracts 2

1. Boilerplate clauses
2. Termination clauses
3. Intellectual property clauses
4. Retention of title clauses
5. Warranty
6. Indemnity clauses
7. Important commercial vocabulary
8. *Force majeure* clauses

Drafting and understanding contracts 3

1. Risk and title
2. Intellectual property
3. Confidential information
4. Warranties and indemnities
5. Term and termination
6. *Force majeure*
7. Boilerplate clauses
8. Contract law in practice

Exercises will be done at home and corrected together in class after the topic is discussed by the teacher. New groups will be asked to pre-prepare a commercial contract together remotely and will correct another group's contract, presenting what needs to be improved to the class. The teacher will advise each group on their contract.

18 7 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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)

I Contratti di distribuzione in Italia

I contratti di distribuzione con particolare approfondimento del contratto di agenzia

19 8 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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
 - d. Analisi comparativa tra due tipologie contrattuali ricorrenti nella GDO: locazione commerciale e affitto di ramo di azienda nei centri commerciali

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

20 9 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 - L'impresa e la partecipazione alle gare pubbliche

21 15 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Introduzione al diritto della concorrenza, analisi di mercato, intese orizzontali e verticali

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.

Antitrust, abuso di posizione dominante e concentrazioni

1. Abuso di posizione dominante
2. Le concentrazioni
3. *Self-Assessment* e programmi di compliance: il ruolo del giurista
4. I *dawn raid*

22 16 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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*

La concorrenza sleale

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

23 22 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

La Pubblicità

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

Diritto del lavoro

Il provvedimento disciplinare e la sua impugnazione

1. La procedura dell'art. 7 Statuto dei lavoratori
2. I requisiti della contestazione
3. La tempistica
4. Le difese
5. Il contratto di lavoro a tutele crescenti: Jobs Act

24 23 maggio - 9.30-13.30/14.30-16.30

La contrattualistica informatica

La multimedialità

1. I contratti informatici e la firma elettronica
2. I contratti conclusi per via informatica: opportunità e rischi
3. E-commerce
4. Implicazioni dell'adozione di tecnologie di sicurezza
5. Il Cloud computing (indicazioni del Garante per la protezione dei dati personali)
6. Tutela giuridica del software
7. Tutela del nome a dominio

MODULO D - COMPLIANCE E TUTELA DELL'IMPRESA (42 ore)

24 23 maggio - 16.30-18.30

La compliance nelle esperienze internazionali: testimonianza

25 4 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

Business Law

1. Incorporated businesses
2. Unincorporated businesses
3. Sole traders
4. Partnerships
5. Language of drafting 1 + 2
6. Companies
7. Shares and share capital
8. Incorporating a company, paperwork
9. Limited liability partnerships

Company Law

1. People connected with a company
2. Working in company law
3. Directors
4. Company meetings
5. Insolvency
6. The Proper Purpose Rule

Exercises will be done at home and corrected together in class after the topic is discussed by the teacher. New groups will be asked to prepare a Memorandum of Association/Bylaws together remotely and will correct another group's Bylaws, presenting what needs to be improved to the class. The teacher will advise each group on their Bylaws.

MODULO D - COMPLIANCE E TUTELA DELL'IMPRESA (42 ore)

26 5 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

Le indagini interne come strumento di tutela dell'azienda

1. L'importanza delle procedure aziendali come attività di prevenzione: i modelli organizzativi
2. Gli strumenti di indagine interna
3. I limiti di legittimità e le modalità per il loro esercizio
4. Approfondimenti su temi specifici

Testimonianza di un *Data Protection Officer*

La Compliance in ambito bancario (imprese, legalità, criminalità)

27 6 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

La Compliance e la Privacy

CODICE PRIVACY E REGOLAMENTO EUROPEO SULLA DATA PROTECTION

Adempimenti del Codice Privacy e gli aspetti di continuità col Regolamento Europeo

Il regolamento Europeo

Le principali procedura operative per l'attuazione del GDPR

Le attività di compliance come presidio della legalità nelle imprese

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

1. Principi di base
2. I reati presupposto in materia penale

28 19 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

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

Diritto penale societario

1. La riforma del diritto 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

29 20 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

ALTRE FORME DI COMPLIANCE

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

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 Inquadramento civilistico e giuslavoristico

1. Panoramica sul D. Lgs 81/2008
2. Redazione di deleghe
3. Responsabilità del datore di lavoro dal punto di vista risarcitorio e responsabilità dei dirigenti di sicurezza dal punto di vista del diritto del lavoro degli aspetti di diritto societario, attinenti alla tenuta del sistema 231.
4. Cenni sull'estensione del decreto legislativo 231/2001 ai reati in materia di sicurezza sul lavoro

30 3 luglio - 9:30-13:30/14.00-18.00

L'arbitrato

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

La mediazione

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

31 4 luglio - 9:30-13:30/14.00-18.00

Considerazioni conclusive e piano di trasferibilità

1. Bilancio di fine corso
2. Piano di trasferibilità

La professione di Giurista d'Impresa: esperienze sul campo

La legalità nell'impresa: cenni alla legislazione finalizzata a moralizzare l'economia

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

Consigli pratici per il dopo: dal CV al colloquio di selezione

📅 Mercoledì 9 settembre - 9.30-13.30/14.30-18.30

ESAME FINALE

📅 Giovedì 10 settembre - 18.00-20.00

CONSEGNA DIPLOMI

IMPORTANTE: Durante il corso saranno effettuate 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.

