

IL PROGRAMMA 2021

(il calendario è confermato, il programma è in revisione e potrebbe subire variazioni)

MODULO A Il ruolo del giurista d'impresa, visioni e valori (40 ore): Prima Parte (32 ore)

1 28 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

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 29 gennaio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Sviluppare la leadership: Il problem solving. Prendere decisioni in situazioni critiche

1. Euristiche e distorsioni nelle decisioni

Le abilità relazionali. Leadership in presenza e a distanza

Consolidare le proprie capacità di lavoro in team e di cooperazione *teamwork*

Il ruolo del Giurista d'Impresa in azienda: *independent by design*

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 30 gennaio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Comprendere gli scenari di business per contribuire alle strategie dell'impresa

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)

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

MODULO D - ENGLISH FOR IN-HOUSE COUNSEL (28 ore): Prima Parte (4 ore)

4 11 febbraio - 14.30-18.30

Negotiation skills

5 12 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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

Testimonianza aziendale

Sviluppare la leadership:

La comunicazione del giurista d'impresa

Casi particolari: Crisis management

MODULO D - ENGLISH FOR IN-HOUSE COUNSEL (28 ore): Seconda Parte (4 ore)

6 13 febbraio - 9.30-13.30

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 - IL CONTESTO DI RIFERIMENTO: (148 ore)
L'IMPRESA/SOCIETÀ - Prima Parte (68 ore)**

6 13 febbraio - 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

7 25 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

8 26 febbraio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Società per azioni – Costituzione

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

Società per azioni

Statuto e patti parasociali

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

9 27 febbraio - 9.30-13.30

Statuto e patti parasociali (segue)

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

MODULO D - ENGLISH FOR IN-HOUSE COUNSEL (28 ore): Terza Parte (4 ore)

9 27 febbraio - 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 resentation, making a conference call and heading up interviews.

(One of the cases could be *Worbey 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.)

MODULO B - L'IMPRESA/SOCIETÀ - Prima Parte (68 ore)

10 12 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

Società per azioni

Governance

1. Cenni generali
2. L'Assemblea: competenze, funzionamento e impugnazione delle deliberazioni
3. Organo amministrativo: compiti, doveri e responsabilità

Gestione

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

Controllo

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

11 13 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.

Particolari tipi di società - Le società quotate (cenni)

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

12 25 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

Sviluppare la leadership

Saper organizzare la giornata, gestire gli imprevisti e governare la pressione.
Saper delegare.

13 26 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

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

Merger & Acquisition

1. Gli accordi propedeutici
2. La due diligence
3. La struttura dei contratti
4. Il prezzo

14 27 marzo - 9.30-13.30/14.30-18.30

Merger & Acquisition (segue)

5. Le garanzie
6. La gestione dei *claims*

Operazioni straordinarie e fiscalità

15 15 aprile - 14.30-18.30

Raffronto delle discipline giuridiche delle forme societarie nei diversi ordinamenti

MODULO D - ENGLISH FOR IN-HOUSE COUNSEL (28 ore): Quarta Parte (8 ore)

16 16 aprile - 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/By-laws 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.

17 17 aprile - 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)

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 locazione commerciale e affitto di ramo di azienda

18 6 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

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

19 7 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*

Diritto del lavoro

Il provvedimento disciplinare e la sua impugnazione

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

20 8 maggio - 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

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.

21 14 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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*

La Pubblicità

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

22 15 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

Gli appalti pubblici – L'impresa e la partecipazione alle gare pubbliche

La concorrenza sleale

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

MODULO B – IL CONTESTO DI RIFERIMENTO: (148 ore)

COMPLIANCE E MODELLI ORGANIZZATIVI GESTIONALI - Terza Parte (32 ore)

23 21 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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

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

24 22 maggio - 9.30-13.30/14.30-18.30

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

La Compliance nelle esperienze internazionali: testimonianza

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

25 10 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

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

Altre forme di Compliance

Elementi di sicurezza nei luoghi di lavoro, strutturazione del sistema di deleghe di poteri-Inquadramento penalistico

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

Elementi di sicurezza nei luoghi di lavoro, strutturazione del sistema di deleghe di poteri-Inquadramento civilistico e giuslavoristico

1. Panoramica sul D. Lgs 81/2008

26 11 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

Elementi di sicurezza nei luoghi di lavoro, strutturazione del sistema di deleghe di poteri-Inquadramento civilistico e giuslavoristico (segue)

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

L'arbitrato

1. Arbitrato amministrato o arbitrato *ad hoc*: corretta formulazione della clausola arbitrale
2. Simulazione guidata di un tentativo obbligatorio di mediazione

27 12 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

SVILUPPARE LA LEADERSHIP: Innovation leadership skills

Legal Tech

1. Sfide della digitalizzazione: il panorama legislativo (Panorama legislativo della digitalizzazione, incluse le iniziative Europee sul Digital Single Market)
2. L'impatto delle nuove tecnologie sulla fornitura di servizi legali
3. Big data e algoritmi: generazione di contenuti e trasparenza

28 18 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

Legal Tech (segue)

4. Blockchain: aspetti legali, cosa, come e quando
5. Case Study
6. Automazione vs conoscenza: risk management e sistemi tecnologici di supporto legale

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 procedure operative per l'attuazione del GDPR

29 19 giugno - 9.30-13.30/14.30-18.30

Il ruolo del Data Protection Officer

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

30 2 luglio - 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. Warranties and indemnities
8. Term and termination
9. *Force majeure* clauses
10. Contract law in practice
11. Important commercial vocabulary

Drafting and understanding contracts 3

1. Risk and title
2. Confidential information

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 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.

31 3 luglio - 9.30-13.30/14.30-18.30

LEAD YOURSELF-Ripensare sé stessi

1. Bilancio di fine corso
2. Costruzione di un piano di miglioramento professionale
3. Progettare con maggiore consapevolezza il percorso professionale

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

📅 Mercoledì 8 settembre - 9.30-13.30/14.30-18.30

ESAME FINALE

📅 Giovedì 9 settembre - 18.00-20.00

CONSEGNA DIPLOMI

IMPORTANTE: Durante il corso saranno effettuate 2 Incontri con le Direzioni Legali di primarie Società in date e orari da definire.*

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.

* *Sempre che sia opportuno e ragionevole, a insindacabile giudizio della Scuola, alla luce delle misure di contenimento del contagio dai Sars-cov-2 (oppure da effettuarsi anche via streaming).*