



Master in Diritto dei Contratti d'Impresa

3^a edizione

26 gennaio - 11 maggio 2024



**76 ORE TOTALI
PER 3 MODULI**



7 WEEKEND



**CREDITI
RICHIESTI**

I. LA STRUTTURA DEI MODELLI NEGOZIALI DI CIVIL LAW E COMMON LAW

linguaggio e key words

II. I CONTRATTI INTERNAZIONALI DELL'IMPRESA

Figure, modelli organizzativi, tutele pattizie e schemi applicativi di business

III. I SINGOLI CONTRATTI DELL'IMPRESA

Finanziamento, crisi, agenzia, assicurazione, outsourcing, IP, IT, privacy, energie rinnovabili, immobili, deleghe di gestione e NPL

La "costruzione" del contratto di Impresa: profili nazionali e internazionali.

Il Master si connota per un taglio prettamente operativo secondo il *factual approach comparative's method* ed è destinato alla platea dei giuristi di impresa che operano in ambito bancario-assicurativo-commerciale e/o agli avvocati di affari militanti negli studi legali del Paese con propensione internazionale, nonché ai neolaureati che ambiscono a specializzarsi nel diritto dei contratti d'impresa.

Partendo dai modelli negoziali continentale e anglossassone, il Master si propone l'obiettivo di ripercorre la struttura dei due modelli e di studiarne sul campo l'applicazione operativa attraverso uno studio *provision by provision* (in molte lezioni direttamente in lingua inglese con il supporto di legali madrelingua). Il Master è orientato al *problem solving* per "la messa a terra" del risultato imprenditoriale indipendentemente dall'operazione di business ivi sottesa.

Gli argomenti oggetto di studio del Master spaziano dal modello di *Sale and Purchase Agreement* utilizzato nelle operazioni M&A e nella contrattualistica commerciale internazionale, con un focus irrinunciabile sui principi *Unidroit*, scandagliando le tecniche redazionali proprie dei più importanti contratti connessi, riferibili all'impresa e alla sua crisi (il contratto di appalto, di intermediazione, distribuzione, i contratti finanziari, quelli di garanzia, di finanziamento, quelli immobiliari e alle *Start-UP*, ai contratti di *energy* e a quelli distributivi nel mercato *automotive*. Il Master guarderà alle problematiche del mercato del *private equity*, alle *JV*, al mondo dei derivati e degli *NPL*, tanto in fase genetica quanto in sede patologica, con una *vision* concreta sugli effetti connessi ai contratti di finanziamento in caso di crisi d'impresa, con riferimento anche ai temi *privacy* più rilevanti e propri della riservatezza.

Ogni argomento sarà affidato a uno specialista della materia (Professore Ordinario e/o avvocato d'affari militante nei più noti studi legali internazionali o *boutique* del Paese) *legal counsel* di alcuni dei più noti gruppi bancari assicurativi e/o *players* multinazionali. Il corpo docente del Master, in continuità con la tradizione di Just Legal Services, conta tra i suoi collaboratori alcuni dei più brillanti e indiscussi professionisti del mondo scientifico accademico legale del Paese. La sfida che il Master intende lanciare è la seguente: *How to build a contract? Can you say it? Yes I can say it. Yes I can do it from scratch if needed.* Un nuovo metodo di indagine e di approccio contrattuale per offrire al *Legal* del XXI secolo gli strumenti pratici del mestiere e, soprattutto, gli *skills* necessari per supportare, con coscienza e senza timore, sul campo il *Top Management*.

Il Master offre l'opportunità di completare la propria preparazione attraverso un percorso di specializzazione *post laurea*, acquisendo conoscenze fondamentali per operare quale consulente consapevole al fianco o all'interno dell'impresa.

PERCHÉ SPECIALIZZARSI È SEMPRE PIÙ FONDAMENTALE?

Just Legal Services ha attivato il primo master di diritto nel 2001, anni prima che la spendita del titolo di avvocato specialista entrasse nel dibattito politico. “La crescita del numero di professionisti e la forte concorrenza inducono gli avvocati a specializzarsi in un determinato settore. Le specializzazioni, infatti, oggi appaiono del tutto indispensabili non essendo possibile per il singolo avvocato, trattare con sicura competenza gli affari più disparati”, così scrive l’Avv. Giorgio Rusconi – Direttore Didattico di Just Legal Services – sulle pagine del Sole 24 Ore.

Just Legal Services è leader da venticinque anni nella formazione e nell’aggiornamento degli avvocati, promotrice da sempre di un circolo virtuoso che partendo dalla formazione sviluppa l’accrescimento delle competenze, del networking, dei contatti e della professionalità dei propri allievi.

Convinti da sempre che diventare esperti di una determinata materia sia indispensabile per l’avvocato che vuole diventare protagonista del mercato legale.

Perchè insieme costruiamo il Tuo futuro.

PERCHÉ JUST LEGAL SERVICES

SCUOLA DI FORMAZIONE LEGALE

La Scuola di Formazione Legale di Just Legal Services si rivolge a tutti coloro che sentono la necessità di integrare il proprio curriculum con la frequenza di corsi postuniversitari su argomenti di interesse e attualità giuridica per acquisire gli strumenti necessari a fronteggiare una realtà lavorativa sempre più competitiva e altamente specialistica. Istituita nel 1998, la Scuola è oggi un punto di riferimento per gli operatori del diritto - non soltanto milanesi, ma anche di tutto il territorio nazionale - consapevoli dell'importanza di approfondire problematiche fondamentali per la formazione del giurista europeo.

Just Legal Services opera nell'area della formazione per l'accesso alle professioni legali (avvocato, notaio e giurista d'impresa), formazione legale permanente, formazione legale post lauream (Master) e formazione legale in lingua giuridica (inglese, francese, tedesco e spagnolo).

Just Legal Services ha ottenuto, nel 2005, la certificazione di qualità per i servizi di formazione dalla stessa erogati ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015. Just Legal Services ha ottenuto la certificazione di qualità anche per il servizio traduzioni e interpretariato. Just Legal Services è accreditata presso la Regione Lombardia con decreto del Direttore Generale n. 8255 del 23 luglio 2007.

PRACTICE DI DIRITTO DEI CONTRATTI D'IMPRESA

Nel XXI secolo il Legale di Impresa e l'Avvocato d'Affari sono chiamati a conoscere, ove non a dominare, i contenuti essenziali e le tecniche di base per redigere un contratto d'impresa, sia in lingua italiana sia, soprattutto, in lingua inglese che, come noto, costituisce la lingua veicolare dei contratti internazionali e il linguaggio comune del business. Il Legale d'Azienda o forse il Legale Interno, quello d'impresa, il "famoso" Legal Counsel, questo "Soggetto Giuridico", in mille modi chiamato, è prima di tutto un avvocato e, ove sprovvisto del titolo, egli è comunque un legale che non può rifiutarsi, per il ruolo che ricopre in azienda, di confrontarsi con queste dinamiche ormai da anni imposte dal mercato stesso.

Il Legale Interno e l'Avvocato d'Affari, quest'ultimo nella sua qualità di consulente esterno dell'Azienda, sono due personaggi apparentemente diversi, ma solo apparentemente appunto. Nella realtà pratica sono due "gemelli diversi" che si guardano allo specchio: il Primo cerca il Secondo per il supporto specialistico nell'Operazione "tal dei tali" e il Secondo, ricevuto l'incarico dall'Azienda, guarda al Primo per avere il conforto di avere ben compreso i processi interni dell'Impresa, gli obiettivi dell'Operazione e centrare al meglio il risultato che il Cliente Società, molto spesso direttamente per il tramite del Primo, gli ha con piena fiducia affidato. Pertanto, solo attraverso una conoscenza trasversale dei contratti, delle dinamiche e dei processi aziendali, entrambe queste figure possono raggiungere gli obiettivi prefissati dal Business.

Notoriamente l'Impresa ben può essere definita una rete di contratti, con presupposti e, soprattutto, con effetti talora "collaterali", ove tutte le funzioni chiave dell'Impresa non siano adeguatamente allineate. In questi casi, il Legale d'Impresa è chiamato a fare da collettore, ad essere l'"uomo" delle scelte, pardon, colui che prospetta soluzioni e rischi al Business e all'Alta Dirigenza (che evidentemente poi assume le scelte e le migliori determinazioni del caso nell'interesse dell'azienda).

Pertanto, il legale d'Impresa, ma anche l'avvocato d'affari dovrà essere: competente, organizzato e tempestivo, in ogni come e dove, capire il bisogno originario e il target finale, conoscere a fondo il contratto in ogni suo rivolo e anfratto, capirne di bilancio, di 231, antiriciclaggio, privacy, contenzioso, societario, risk management, finanza e crisi aziendale, profili antitrust, costi e benefici, financo di sicurezza, appalti pubblici e ambiente. Capirne significa, beninteso, cogliere i sintomi dei rischi sottesi all'Accordo, non dominare la conoscenza di ogni settore perché ciò non è possibile, né pensabile e, per giunta, non serve in una realtà aziendale complessa ovvero all'interno di uno studio legale con approccio internazionale (dove ogni funzione, ogni desk, ha le proprie specializzazioni), ma una visione completa e ragionata permette al legale, indipendentemente dalla giacca che indossa, di capire cosa e chi serve per risolvere il "problema" e soddisfare il "bisogno".

Scrive il Prof. Ugo Draetta nel suo libro "Dalla parte del Legale d'Impresa" che: *"il punto è che il legale d'impresa deve riservare al suo intimo la soddisfazione derivante da tali attività e deve evitare di ritenere che esse debbano necessariamente essere apprezzate come titolo di merito dal management dell'azienda in cui lavora" [...] "il Legale deve perseguire tali attività [...] non solo senza dare alle stesse alcuna pubblicità in azienda, ma, anzi, facendo in modo che l'azienda quasi non se ne accorga"*.

Parimenti l'Avvocato d'Affari, in qualità di consulente, deve fare ogni sforzo possibile per calarsi al meglio nella realtà aziendale che *"supporta perché solo così potrà offrire il miglior servizio"* legale immaginabile e coltivabile nell'occasione. Il Master mira quindi a trasmettere e giustificare le linee guida e gli strumenti "ingegneristici" del diritto per strutturare un accordo commerciale/d'impresa di ogni tipo, tanto in ambito domestico, quanto in ambito internazionale.

Il Master vorrebbe e attraverso i propri docenti farà di tutto per rendere tangibile un metodo pratico e business oriented, un metodo giocoforza comparatistico, con uno sguardo costante ai due modelli contrattuali di civil e common law, un metodo sorretto, in ogni caso, da solide basi scientifiche in ambito giuridico: perché il diritto, volenti o nolenti, non è "moda" ma è prima di tutto "scienza", una dinamica in continuo movimento, uno strumento capace con il suo linguaggio, una volta reso chiaro a tutti gli stakeholders, di smuovere tutto e tutti. Occorre però che esso sia adoperato con la gentilezza e l'intelligenza pratica richiesta e attraverso uno sforzo ineludibile: lo sforzo che mira alla visione d'insieme del tutto per fotografare senza ombre l'immagine nitida del particolare "problema".

Del resto, scriveva Italo Calvino in Palomar: *"non si può guardare un'onda senza tenere conto degli aspetti complessi che concorrono a formarla e di quelli altrettanto complessi a cui essa dà luogo"*.

PARTNER

Il Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCl viene attivato anche grazie alla collaborazione tra Just Legal Services - Scuola di Formazione Legale e i principali studi legali di riferimento nel settore del diritto dei contratti d'impresa, i massimi esperti ed i più importanti studiosi di diritto delle obbligazioni e dei contratti, nonché il supporto di consulenti di chiara fama.

Per i servizi di consulenza alla carriera professionale, collaboriamo con i Consulenti di Taylor Root società anglosassone specializzata da oltre 30 anni nel recruitment di legali presso studi e aziende.

INDUSTRY

I contratti sono da secoli lo strumento del commercio: dalla lex mercatoria ai tempi della globalizzazione.

Come noto, non esiste una singola industry dei contratti ma ne esistono millanta: dal mercato dei capitali, alle acquisizioni di partecipazioni societarie, ai contratti commerciali, a contratti che disciplinano i diritti di privativa, la crisi di impresa, i crediti deteriorati e ancora si pensi agli outsourcing finanziari, assicurativi , distributivi.

Non vi è dubbio che il contratto sia il mezzo per definire al meglio, in virtù del principio di autonomia privata o freedom of contract, i rapporti commerciali che connotano il nuovo millennio sia in ambito nazionale sia, soprattutto, con l'avvento della New Economy e della globalizzazione, in ambito internazionale, in un mondo che si muove velocissimo e non aspetta nessuno.

Inoltre, il Contratto è un validissimo strumento per superare o prevenire le liti, il cui costo in termini di tempo e denaro costituiscono la più pesante esternalità per le aziende. Una valida capacità negoziale permette di prevenire e, ove del caso, di superare ed evitare contenziosi bibblici e inutili.

Il Contratto, in definitiva, è il mezzo per raggiungere con equilibrio, mitigando e, ove possibile,sterilizzando gli eventi perturbativi che lo possono colpire, il risultato economico voluto in pratica dalle parti: esso è il mezzo elastico per garantire resilienza, inclusività e granularità alle scelte aziendali che lo hanno motivato negli intenti soggettivi e oggettivi.

La competenza del contract drafting è una risorsa senza prezzo, se dominata adeguatamente, che consente alle imprese, da quelle medie alle più grandi multinazionali, alle banche e alle assicurazioni, ma così pure agli enti pubblici, di ridurre i costi transattivi in fase genetica, di rettificare e rimuovere eventuali temi critici in sede funzionale, garantendo una meccanica fluida orientata al ritorno sul capitale investito, al fatturato, al successo della formula imprenditoriale, al benessere dei dipendenti in azienda, alla sostenibilità, semplicemente agli scopi che il buon imprenditore si prefigge quando decide di assumere il rischio di impresa: un rischio di impresa oggi senza particolari confini geografici, giacché definitivamente calato in un ambiente tipicamente international.

A CHI SI RIVOLGE

Il Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI si rivolge a:

- giovani laureati in Giurisprudenza, Scienze Giuridiche, Economia e Commercio;
- praticanti avvocati e avvocati, giuristi d'impresa, funzionari o consulenti che operino o intendono operare nel settore del diritto;
- studiosi di diritto delle obbligazioni e dei contratti, che aspirino ad acquisire approfondite conoscenze del diritto d'impresa;
- manager interessati dalle operazioni sul capitale o cross-border.

OBIETTIVI

Il Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI si propone i seguenti obiettivi:

- fornire gli strumenti pratici necessari per la corretta formulazione nei contratti d'impresa di clausole contrattuali in lingua italiana e inglese;
- fornire inquadramenti teorici generali sugli istituti di diritto;
- acquisire conoscenze (anche interdisciplinari) nell'ambito del diritto d'impresa;
- maturare la capacità concreta di individuare i problemi e di pervenire alle soluzioni nell'attività di operatore, all'interno o al fianco d'impresa;
- creare professionisti che operino con competenza quali esperti in diritto societario.

METODO

Il Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI è basato sia su un metodo teorico diretto allo studio degli istituti di riferimento, sia su un metodo pratico incentrato sull'analisi di fattispecie concrete. Nella parte pratica, a ciascun frequentante è richiesta una partecipazione attiva, in quanto i partecipanti sono chiamati a pronunciarsi su ogni argomento oggetto di discussione in classe, specificando le motivazioni alla base delle proprie argomentazioni. Per stimolare il confronto i docenti ricevono prima della lezione i profili degli allievi del Master.

PROGRAMMA 2024

IL CORSO

14 giornate, per un totale di 76 ore, in diretta streaming.

Dal 26 gennaio al 11 maggio.

I

LA STRUTTURA DEI MODELLI NEGOZIALI DI CIVIL LAW E COMMON LAW

Linguaggio e key words

1. Venerdì 26 gennaio
2. Sabato 27 gennaio
3. Venerdì 16 febbraio
4. Sabato 17 febbraio

II

I CONTRATTI INTERNAZIONALI DELL'IMPRESA

Figure, Modelli Organizzativi, Tutele
Pattizie e Schemi Applicativi di Business

1. Sabato 17 febbraio
2. Venerdì 1 marzo
3. Sabato 2 marzo
4. Venerdì 15 marzo



GLI ORARI

Le lezioni si tengono il **venerdì dalle 14.30 alle 18.30** ed il **sabato dalle 9.30 alle 13.30 e dalle 14.30 alle 18.30**.

III

I SINGOLI CONTRATTI DELL'IMPRESA

Finanziamento, Crisi, Agenzia, Assicurazione, Outsourcing, IP, IT, Privacy, Energie Rinnovabili, Immobili, Deleghe di Gestione e NPL

1. Venerdì 15 marzo
2. Sabato 16 marzo
3. Venerdì 12 aprile
4. Sabato 13 aprile
5. Venerdì 19 aprile
6. Sabato 20 aprile
7. Venerdì 10 maggio
8. Sabato 11 maggio

IV

CONSEGNA DEI DIPLOMI

1. Giovedì 27 giugno

MODULO I

LA STRUTTURA DEI MODELLI NEGOZIALI DI CIVIL LAW E COMMON LAW

LINGUAGGIO E KEY WORDS

VENERDÌ 26 GENNAIO 14.30 - 16.30

Il Linguaggio delle Norme e dei Patti: un doveroso confronto per il Giurista del XXI secolo. Metodo, linguaggio, interpretazione e ragionamento giuridico ante omnia

VENERDÌ 26 GENNAIO 16.30 - 18.30

Uno sguardo comparato del Contratto: la concezione del contratto nel sistema di Civil law e di Common law: l'Autonomia Privata e il Freedom of Contract Principle (circolazione dei modelli e dei formanti)

SABATO 27 GENNAIO 9.30 - 11.30

L'approccio del Legale al Contratto Internazionale: Face of the Contract, Recitals, Lead-in, standard, operative and boilerplate provisions. How shall we build a contract up?

SABATO 27 GENNAIO 11.30 - 13.30

La contrattualistica "ICMA e ISDA

SABATO 27 GENNAIO 14.30 - 18.30

I parte - Hot words and drafting documents written in plain English: il lessico di base del Contratto Anglosassone

VENERDÌ 16 FEBBRAIO 14.30 - 16.30

Il parte - Hot words and drafting documents written in plain English: il lessico di base del Contratto Anglosassone

VENERDÌ 16 FEBBRAIO 16.30 - 18.30

I parte - il Sale and Purchase Agreement: lo studio del modello del contratto di acquisizione: come nasce e si trasforma operativamente il contratto alieno quali i problemi applicativi per il giurista continentale? Quali dinamiche ed esternalità in caso di inadempimento e patologia del contratto?

SABATO 17 FEBBRAIO 9.30 - 11.30

Il parte - il Sale and Purchase Agreement : lo studio del modello del contratto di acquisizione: come nasce e si trasforma operativamente il Contratto alieno quali i problemi applicativi per il giurista continentale? Quali dinamiche ed esternalità in caso di inadempimento e patologia del Contratto?

MODULO II

I CONTRATTI INTERNAZIONALI DELL'IMPRESA

FIGURE, MODELLI ORGANIZZATIVI, TUTELE PAT- TIZIE E SCHEMI APPLICATIVI DI BUSINESS

SABATO 17 FEBBRAIO 11.30 - 13.30

La vendita, la somministrazione e la distribuzione internazionale

SABATO 17 FEBBRAIO 14.30 - 16.30

I Contratti Internazionali Distributivi nel mondo Automotive

SABATO 17 FEBBRAIO 16.30 - 18.30

Le Joint Ventures come modelli Negoziali di Impresa

VENERDÌ 1 MARZO 14.30 - 16.30

L'Utilizzo e i vantaggi pratici dei Principi Unidroit nella contrattualistica internazionale: clausole e modelli operativi

VENERDÌ 1 MARZO 16.30 - 18.30

Il ruolo del Notaio nelle operazioni straordinarie: il Contratto di Escrow come strumento di garanzia rispetto alle garanzie personali e reali alternative conosciute dalla best practice

SABATO 2 MARZO 9.30 - 11.30

Le tecniche di redazione dei patti di governo dei rischi. Gli strumenti negoziali per la tutela dei soci delle grandi Imprese

SABATO 2 MARZO 11.30 - 13.30 14.30 - 16.30

La procedura di indennizzo e la gestione extragiudiziale dei claims per la violazione di R&W. La copertura del rischio attraverso la stipulazione di una polizza assicurativa "W&I".

Le clausole più importanti relative al periodo successivo al closing nelle operazioni di M&A

SABATO 2 MARZO 16.30 - 18.30

Il lessico dei patti necessari a strutturare una start-up

VENERDÌ 15 MARZO 14.30 - 16.30

Gli Strumenti negoziali Fintech

MODULO III

I SINGOLI CONTRATTI DELL'IMPRESA

FINANZIAMENTO, CRISI, AGENZIA, ASSICURAZIONE, OUTSOURCING, IP, IT, PRIVACY, ENERGIE RINNOVABILI, IMMOBILI, DELEGHE DI GESTIONE E NPL

VENERDÌ 15 MARZO 16:30 - 18.30

- gli strumenti di settore
- DD e Contratti
- aspetti connessi al finanziamento
- la fiscalità del finanziamento ed alcune peculiarità

SABATO 16 MARZO 9.30 - 11.30

- gli strumenti di settore
- DD e Contratti
- aspetti connessi al finanziamento
- la fiscalità del finanziamento ed alcune peculiarità

SABATO 16 MARZO 11:30 - 13:30 14.30 - 16.30

Il finanziamento alle imprese in crisi: la sorte dei contratti pendenti. Nessuno vuole "fallire" o essere "liquidato", ma la crisi va percepita e superata in tempo utile

VENERDÌ 12 APRILE 14.30 - 16.30

Il Contratti di Finanziamento: il factoring e le operazioni di cartolarizzazione

VENERDÌ 12 APRILE 16.30 - 18.30

I Contratti Distributivi e di cooperazione nel Mercato Assicurativo.

SABATO 13 APRILE 9.30 - 11.30

I Contratti di Impresa Assicurativi (cenni). Le tutele assicurative per gli esponenti apicali delle Grandi Aziende e la D&O

SABATO 13 APRILE 11.30 - 13.30

I mandati di gestione: la struttura del Contratto, gli OICR e il ruolo della Sgr

SABATO 13 APRILE 14.30 - 16.30

I Contratti di Esternalizzazione nel Mondo Insurance

SABATO 13 APRILE 16.30 - 18.30

Il Marchio. Contratti di cessione. Contratti di licenza d'uso

VENERDÌ 19 APRILE 14.30 - 16.30

Il Contratto di locazione ad uso commerciale e di Affitto di Ramo d'Azienda

VENERDÌ 19 APRILE 16.30 - 18.30

Gli strumenti negoziali nella gestione degli NPL: la prevenzione dei rischi nel credito strutturato

SABATO 20 APRILE 9.30 - 13.30

Il Contratto: elementi e negoziazione. Chi sono e cosa fanno il Giurista di Impresa e il Legale Esterno?
Lettura meditata del contratto e della sua struttura di base nel sistema continentale

SABATO 20 APRILE 14.30 - 18.30

Una lettura pratica e ragionata dei modelli negoziali
Esercitazione: draftig from scratch

VENERDÌ 10 MAGGIO 14.30 - 16.30

La privacy nei Contratti di contitolarità e nei contratti di IT : le clausole del titolare autonomo e del responsabile del trattamento quando e come si scrivono. Problemi e presidi anti sanzione del Garante

VENERDÌ 10 MAGGIO 16.30 - 18.30

I Patti negoziali nel mondo delle Energie Rinnovabili

SABATO 11 MAGGIO 9.30 - 11.30

I Contratti con la P.A.

SABATO 11 MAGGIO 11.30 - 13.30

Tematiche del linguaggio giuridico legate alla rappresentanza in azienda e all'intelligenza artificiale anche attraverso le c.d. deleghe di funzione

SERVIZI COLLATERALI

Il Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI costituisce un percorso di formazione post laurea altamente specializzante. Accanto al servizio formativo vengono offerti servizi collaterali, in particolare:



For you

servizio di orientamento a cura di un coach per valutare l'attinenza del percorso professionalizzante rispetto alle aspirazioni del giovane professionista.



Networking

servizio di creazione della rete di contatti tra i partecipanti, gli alunni, i tutor e i docenti.



Plus

servizio di coordinamento tra le attività previste dal percorso professionalizzante ed altre attività dirette all'apprendimento di conoscenze tecniche collaterali o soft skills.



Self-evaluation

servizio di monitoraggio dell'apprendimento durante il percorso professionalizzante.



Self-promotion

servizio di coaching per presentarsi al meglio e spendere il titolo di avvocato specialista dopo il percorso professionalizzante.



Stage

servizio di selezione di offerta di stage al termine del percorso formativo negli studi e nelle imprese operanti nella practice e nelle industry di riferimento.



Placement

servizio di monitoraggio sul mercato per cogliere le migliori opportunità al termine del percorso professionalizzante (anche mediante career book).

DOCENTI

Il corpo docente del Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI è composto da un gruppo di magistrati, docenti universitari, avvocati e consulenti altamente qualificati.

COMITATO SCIENTIFICO

Il Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI è diretto dai seguenti Coordinatori Scientifici:

Prof. Avv. Antonio **GAMBARO**

Prof. Emerito Straordinario Università Statale di Milano - Consigliere
Accademia dei Lincei

Prof. Avv. Giorgio **DE NOVA**

Prof. Emerito Straordinario Università Statale di Milano - Socio Fondatore
Studio Legale Giorgio De Nova

Prof. Avv. Vincenzo **ROPPO**

Professore Ordinario Diritto Civile Università di Genova - Socio Fondatore
Roppo & Canepa Studio Legale

Prof.ssa Avv. Albina **CANDIAN** (Coordinatore)

Professore Ordinario di Diritto Privato Comparato Università Statale di
Milano - Socia Fondatrice dello Studio Legale Candian

Prof. Avv. Vincenzo **FRANCESCHELLI**

già Professore ordinario di Istituzioni di Diritto Privato - Of Counsel nello
Studio Legale Rucellai & Raffaelli

Avv. Alessio **ANTONINI** (Coordinatore)

Cultore della Materia Diritto Privato Comparato presso la Facoltà di
Giurisprudenza dell'Università Statale di Milano con la Prof.ssa Albina
Candian, e cultore della materia diritto commerciale facoltà economia
Università Luic Castellanza con prof. Avv. Sergio di Nola

Avv. Marco **BIANCHI**

Of Counsel Studio Legale Castaldi Partners

Avv. Giorgio **RUSCONI**

Direttore Didattico di Just Legal Services - Scuola di Formazione Legale
Partner Mondini Bonora Ginevra Studio Legale
Professore a contratto presso l'Università degli Studi di Parma

LA DOMANDA DI AMMISSIONE

L'accesso al Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI è riservato ad allievi in possesso dei titoli necessari. Il processo di valutazione dei titoli è finalizzato a verificare, sia le conoscenze tecniche e le esperienze accademiche e professionali, sia le attitudini individuali e la motivazione dei candidati.

I requisiti essenziali per l'ammissione al Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI sono:



**LAUREA IN GIURISPRUDENZA, ECONOMIA E COMMERCIO
O DIPLOMA DI LAUREA EQUIPOLLENTE RILASCIATO DA
UNIVERSITÀ STRANIERA**



PREPARAZIONE GIURIDICA ADEGUATA



**ELEVATA MOTIVAZIONE ALLO STUDIO E INTERESSE PER
IL DIRITTO SOCIETARIO**



CONOSCENZA DELLA LINGUA INGLESE

La domanda di ammissione, compilata in ogni sua parte, deve essere inviata a info@justlegalservices.it entro il 19 gennaio 2024 (termine ultimo per la presentazione della domanda)

corredata da:



*o per avvocati e praticanti una copia
del tesserino dell'Ordine degli Avvocati

LA VALUTAZIONE

- Valutazione dei titoli necessari da parte del Comitato Scientifico
- Eventuale colloquio con il Coordinatore Scientifico, nel caso in cui si rendesse necessario, per valutare l'effettiva fruibilità del Master da parte del candidato

L'avvenuta ammissione al Master verrà comunicata via email entro e non oltre 3 giorni lavorativi dalla data di presentazione della Domanda di Ammissione e relativa documentazione.

QUOTA DI ISCRIZIONE

La quota di iscrizione al Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCI è pari ad € 3.000,00 + IVA.

La quota di iscrizione comprende: 76 ore di lezione e l'accesso all'area riservata (materiali) + eventi di networking.

- **Acconto di** € 500,00 + IVA **alla domanda di ammissione**
- **1^ rata di** € 1.250,00 + IVA **entro e non oltre il 26 gennaio 2024**
- **2^ rata di** € 1.250,00 + IVA **entro e non oltre il 13 aprile 2024**

La quota dell'acconto viene restituita in caso di mancato superamento del processo di selezione.

Sconti

La quota riservata agli under 35 è di € 2.700,00 + IVA.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota di iscrizione al Master in Diritto dei Contratti d'Impresa - MDCl può essere versata come segue:

- A mezzo bancomat o carta di credito (VISA/MASTERCARD)
- A mezzo assegno bancario non trasferibile intestato a Just Legal Services S.r.l.
- A mezzo bonifico bancario presso Banca Intesa San Paolo - Milano Agenzia n. 1886, Via Cesare Battisti 11 (IBAN IT93 C030 6909 4836 1530 3192 379) intestato a Just Legal Services S.r.l., specificando il master e il nominativo del partecipante nella causale dell'operazione.

FINANZIAMENTI

Il Master è finanziabile con pagamenti rateali per agevolare la partecipazione a tutti gli studenti che lo desiderino. Inoltre, è possibile accedere a diverse altre tipologie di finanziamento:

-FONDI INTERPROFESSIONALI

I Fondi Paritetici Interprofessionali sono organismi associativi, gestiti dalle parti sociali (sindacati, associazioni di imprese) per finanziare piani formativi aziendali (una sola azienda/studio legale), settoriali (più aziende/studi legali dello stesso settore) o territoriali (più aziende/studi legali dello stesso territorio). Siamo in grado di supportarvi per verificare la finanziabilità del percorso scelto e guidarvi in tutte le fasi dalla progettazione alla rendicontazione.

-FONDO NUOVE COMPETENZE E VOUCHER REGIONI

Attraverso questo strumento di politica attiva per le aziende, ANPAL (Agenzia Nazionale delle Politiche Attive del Lavoro) rilascia significativi contributi per favorire la formazione. Molte Regioni sostengono la formazione di imprenditori e liberi professionisti attraverso voucher formativi, per iniziative di formazione anche personalizzate.

Just Legal Services sarà in grado di consigliare il percorso più adeguato.



LA FREQUENZA

La continuità della frequenza è di fondamentale importanza in quanto il corso è strutturato come percorso organico e consequenziale.



REGISTRAZIONE DELLE PRESENZE

La frequenza alle lezioni sarà registrata mediante piattaforma Zoom ai fini del rilascio dell'attestato di frequenza (con la partecipazione ad almeno l'80% dell'evento).



FORMAZIONE CONTINUA OBBLIGATORIA

Il diritto, in continuo divenire, presuppone un aggiornamento permanente che nasce nelle facoltà di Giurisprudenza, cresce nelle scuole di accesso alle professioni legali e si alimenta di giorno in giorno nella realtà del patrocinio forense. Su questo assunto ed in linea con i paesi più evoluti, il Consiglio Nazionale Forense ha istituito, con delibera del 17 luglio 2007, l'obbligo di formazione continua per gli avvocati in conformità ai dettami del Codice Deontologico, oltreché alle esigenze dell'avvocato nel mercato globale.



MATERIALE DIDATTICO E TEST ONLINE

Per consentire a ciascun partecipante di approfondire gli argomenti oggetto della sezione, sarà possibile scaricare in formato pdf i materiali direttamente dall'area riservata i tuoi documenti del sito www.just-legalservices.it tramite username e password personali. I test saranno svolti durante le lezioni, composti da una serie di domande multiple choice avente ad oggetto gli argomenti trattati in classe.



IL DIPLOMA

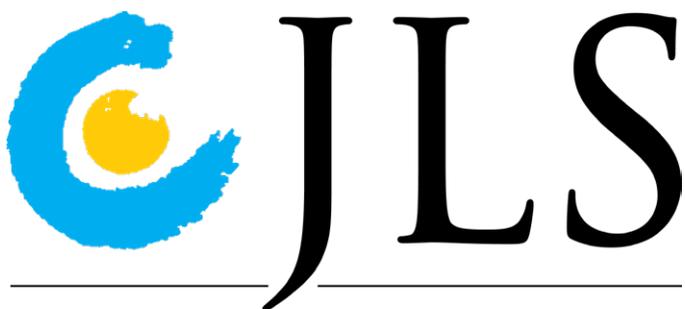
Ai fini del rilascio del diploma verrà valutata l'effettiva frequenza e la partecipazione alle lezioni.

Il Diploma sarà rilasciato se la frequenza non è inferiore al 80% dell'evento

LETTURE CONSIGLIATE

- Il Contratto di Massimo Bianca, Giuffrè 2019;
- Il Contratto di Francesco Galgano, Cedam 2020;
- I Contratti di Impresa di Astolfo di Amato, Giuffrè 2020.
- Manuale dei Contratti Internazionali di Marco Bianchi Giuffrè 2021
- Drafting legal documents in plain English (Guida Pratica alla redazione di documenti legali in inglese) Jean Steadman 2013;
- A manual style of contract drafting di Kenneth A. Adams 2018;
- Common Law Contract Law. A Practical Guide For The Civil Law Lawyer di Jean Steadman e Steven Sprague, Wolter Kluwer 2015;
- Contract Law text, cases and materials Ninth Edition OXFORD 2020 di Ewan Mckendrick;
- Contratti d'Impresa, disciplina, profili applicativi ed esempi di clausole contrattuali, a cura di Alessandro de Nicola, Gruppo 24ore, 2020;
- Contratti, atti e clausole a cura di Andrea Mora, Giuffrè 2019;
- Clausole negoziali. Profili teorici e applicativi di clausole negoziali tipiche e atipiche, Massimo Confortini, Utet 2019;
- Serena De Palma, Dizionario di Inglese Applicato Filodiritto, 2012;
- Bryan A Garner, Black's Law Dictionary, Thomson Reuter 11th Deluxe Edition;
- Diritto Privato, Vincenzo Franceschelli2, 2020 Giuffrè Editore;
- Casi e materiali per un Corso di diritto privato comparator, Giappichelli, a cura di Antonio Gambaro e Albinia Candian, ultima edizione;
- Il contratto, Vincenzo Roppo, in Trattato di diritto private a cura di Giovanni Iudicae, Paolo Ziatti, giuffrè editore.

MASTER IN DIRITTO DEI CONTRATTI D'IMPRESA



JUST LEGAL SERVICES

www.justlegalservices.it

02 774 288 1

info@justlegalservices.it