

MASTER IN AVVOCATO D'AFFARI / Business & Tech Lawyer

I nuovi paradigmi della consulenza legale societaria e internazionale: AI Act, Data Act, Codice Appalti 2023, NIS2, Unitary Patent e Technology Law

In aula Roma dal 25/10/2025

ROMA - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: SOCIETARIO E GOVERNANCE

ELEMENTI DI DIRITTO, DI PRATICA SOCIETARIA E GOVERNANCE

Lezione 1 , Sabato 25/10/2025 (mattina)

ELEMENTI DI DIRITTO SOCIETARIO (Parte I)

Introduzione

- I ruoli dell'Avvocato d'Affari e del Giurista d'Impresa: analogie e differenze, compiti e responsabilità.

L'impresa

- L'attività d'impresa: profili conseguenti all'esercizio e alla cessazione
- L'azienda: composizione e tutela
- Aspetti giuridici della stima dei beni aziendali
- La concorrenza sleale
- La cessione dell'azienda (o di un suo ramo)
- L'affitto dell'azienda (o di un suo ramo)
- La responsabilità dell'imprenditore

Le società di capitali

- Disciplina generale delle s.p.a. e delle s.r.l. dopo la riforma del 2003

Le società per azioni

- La costituzione
- I conferimenti
- Le azioni e la circolazione dei titoli
- Le categorie speciali di azioni
- Il pegno, l'usufrutto e il sequestro
- Gli strumenti finanziari
- I patrimoni destinati a uno specifico affare
- Le operazioni sul capitale
- Il recesso del socio
- L'invalidità delle decisioni dei soci
- L'azione sociale di responsabilità, di singoli soci e terzi

Lezione 2 , Sabato 25/10/2025 (pomeriggio)

ELEMENTI DI DIRITTO SOCIETARIO (Parte II)

Le società a responsabilità limitata

- La costituzione
- I conferimenti
- Il trasferimento delle partecipazioni
- Il pegno, l'usufrutto e il sequestro
- Il diritto di controllo dei soci
- Il recesso del socio
- L'azione sociale di responsabilità, di singoli soci e terzi
- Le decisioni dei soci
- La responsabilità degli amministratori

Lo scioglimento e la liquidazione delle società di capitali

- Le cause
- Il procedimento
- Il ruolo e le funzioni del liquidatore
- La cancellazione della società

Le altre forme di aggregazione delle imprese

- Il contratto di rete
- La joint venture
- Il G.E.I.E.
- L'A.T.I.

Case study

- Mock trial su temi scelti di diritto societario

Lezione 3 , Sabato 08/11/2025 (mattina)

LA CORPORATE GOVERNANCE (Parte I)

Il coordinamento, bilanciamento e tutela degli interessi delle maggioranze, delle minoranze, dei soci, degli stakeholders, dei terzi.

- Regime di amministrazione e del controllo delle s.p.a.
- I diversi modelli: sistema ordinario (Assemblea, Consiglio di amministrazione e Collegio sindacale); sistema dualistico (Assemblea, Consiglio di gestione e Consiglio di sorveglianza); sistema monistico (Assemblea, Consiglio di amministrazione e Comitato per il controllo sulla gestione).
- Assemblea e quorum deliberativi: decisioni dei soci e collegialità dell'assemblea; nuovi quorum deliberativi e costitutivi; profili di autonomia statutaria (convocazione e svolgimento dell'assemblea); invalidità delle delibere/decisioni
- Il Consiglio di amministrazione: competenze, attribuzioni, deleghe, nomina, revoca, rinuncia; interessi degli amministratori e conflitto di interessi; azioni di responsabilità.
- Il Collegio Sindacale: competenze e attribuzioni, funzionamento e svolgimento delle verifiche periodiche, tutela degli interessi dei soci e dei terzi, nomina, revoca e rinuncia.
- La governance nelle società quotate
- I codici di Corporate Governance
- Case study: La segreteria societaria nelle società quotate

Lezione 4 , Sabato 08/11/2025 (pomeriggio)

LA CORPORATE GOVERNANCE (Parte II): Gruppi di Imprese e le responsabilità degli organi societari

Gruppi d'impresa:

- Concetto di gruppo di impresa;
- Attività di direzione e coordinamento
- Regime di pubblicità
- Le holding
- Rapporti di controllo e collegamento
- Tutela delle società etero gestite
- Partecipazioni incrociate
- Motivazione delle decisioni
- Diritto di recesso
- Transazioni infragruppo e Transfer Pricing

Le responsabilità degli organi delle società

- La responsabilità dell'organo amministrativo nelle società di persone e società di capitali
- La diligenza dell'organo amministrativo nelle società di capitali. L'agire informato
- Conflitto di interessi
- I reati degli amministratori
- Le azioni di responsabilità nei confronti degli amministratori.

Testimonianza + Case study

Intervento di [Letizia Macri](#) - Deputy Legal Affairs – Corporate Compliance Manager in AVIO S.p.A.

Modulo: CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA

DIRITTO E PRATICA CONTRATTUALE IN IMPRESA E NEI RAPPORTI INTERNAZIONALI

Lezione 5 , Sabato 15/11/2025 (mattina)

LA NEGOZIAZIONE E CONCLUSIONE DEL CONTRATTO INTERNAZIONALE

L'analisi delle principali problematiche connesse alla negoziazione e redazione di un contratto internazionale:

- legge applicabile
- risoluzione delle controversie
- lingua del contratto
- tecniche di negoziazione e redazione
- ecc

Lezione 6 , Sabato 15/11/2025 (pomeriggio)

I PRINCIPALI CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

L'analisi delle caratteristiche dei principali contratti internazionali di vendita e intermediazione commerciale:

- compravendita
- concessione di vendita/distribuzione
- agenzia internazionale

Lezione 7 , Sabato 22/11/2025 (mattina)

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI: SETTLEMENT, RISK MITIGATION O FINANCING?

- Le Payment Conditions in un International Sale Contract
- Il pagamento in Open Account
- L'assegno e la cambiale (chéque – Promissory Note – Bill of Exchange)
- Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit
- Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee
 - Analisi di una advance payment guarantee
- L'incasso documentario (Documentary Collection)
 - D/P: Documents against Payment
 - D/A: Documents against Acceptance
 - Documentary Collection: Financing Facilities

Lezione 8 , Sabato 22/11/2025 (pomeriggio)

IL CREDITO DOCUMENTARIO E LE GARANZIE BANCARIE INTERNAZIONALI

- Il credito documentario
 - Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento
 - Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche
 - La conferma di un credito documentario
- Le Demand guarantees: Payment Guarantee, Tender Guarantee, Advance Payment Guarantee, Performance Guarantee, Retention money guarantee, Warranty Guarantee
- Le standby Letter of Credits
- Analisi Casi pratici ed Esercitazioni

Lezione 9 , Sabato 29/11/2025 (mattina)

I CONTRATTI DI FINANZIAMENTO (Parte I)

Introduzione generale

- In generale, le tecniche di redazione del contratto di finanziamento
- Il "glossario" delle operazioni di finanziamento
- La due diligence bancaria
- La negoziazione del term sheet e del contratto di finanziamento
- Le condizioni sospensive all'efficacia del contratto
- Le representations e warranties
- I c.d. financial covenants
- Gli aspetti transnazionali e i loro riflessi sul contratto
- Gli accordi di sindacazione
- Particolarità: i contratti di finanziamento nelle operazioni di project finance, di asset finance e di leasing

- I derivati finanziari e di credito: particolarità dal punto di vista contrattuale
- Le legal opinions legate ai contratti di finanziamento o alle relative garanzie

Casi pratici

Lezione 10 , Sabato 29/11/2025 (pomeriggio)

I CONTRATTI DI FINANZIAMENTO (Parte II)

La patologia

- Le garanzie (reali e personali): le clausole di raccordo tra le garanzie e il contratto di finanziamento
- Le garanzie: valore di mero deterrente o reale interesse all'escussione?
- Gli eventi di default: tecniche redazionali
- Le clausole di risoluzione, recesso e decadenza dal beneficio del termine
- L'escussione delle garanzie: procedure giudiziali e negoziali
- Gli accordi di rifinanziamento: tecniche redazionali
- Le strategie negoziali in caso di default: dal punto di vista del finanziatore e del finanziato
- La cessione dei crediti legati a non performing loans o unlikely to pay
- Le segnalazioni alla Centrale dei Rischi di Banca d'Italia e i riflessi sul rapporto contrattuale tra il finanziatore e il finanziato

Casi pratici

Lezione 11 , Sabato 13/12/2025 (mattina)

LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE CONTRATTUALI: IL CONTENZIOSO E L'ARBITRATO (Parte I)

- La risoluzione alternativa delle dispute
- L'arbitrato

Lezione 12 , Sabato 13/12/2025 (pomeriggio)

LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE CONTRATTUALI: IL CONTENZIOSO E L'ARBITRATO (Parte II)

- La mediazione internazionale
- Le relative clausole contrattuali

Esercitazione di un caso pratico

Modulo: I CONTRATTI PUBBLICI

IL REGIME GIURIDICO INTERNAZIONALE, COMUNITARIO E NAZIONALE

Lezione 13 , Sabato 20/12/2025 (mattina)

LA NORMATIVA COMUNITARIA E NAZIONALE IN MATERIA DI APPALTI E CONCESSIONI E LA DISAMINA DEI SINGOLI ASPETTI (Parte I): SOGGETTI ED OGGETTO, LE GARE, I PROFILI ORGANIZZATIVI, I CONCORRENTI

La ricostruzione della normativa

- La normativa comunitaria e nazionale in materia di appalti e concessioni;
- il nuovo Codice dei Contratti: la ricostruzione della normativa;
- il ruolo di ANAC e il *soft law*;
- il ruolo della giurisprudenza

La disamina delle singole parti: soggetti ed oggetto

- l'ambito soggettivo: quali sono i soggetti coinvolti dalla normativa e con quali differenze;
- la centralità della definizione di organismo di diritto pubblico e di stazione appaltante
- la peculiarità degli enti aggiudicatori e delle imprese pubbliche
- l'ambito oggettivo: appalti, concessioni PPP e altro.
- Le esclusioni
- Le peculiarità dei lavori

La disamina delle singole parti: le gare

- le procedure: soprasoglia; sottosoglia e la centralizzazione degli acquisti

La disamina delle singole parti: i profili organizzativi

- Il ruolo del RUP e la qualificazione della Stazione appaltante
- I soggetti della stazione appaltanti coinvolti
- La redazione degli atti di gara

La disamina delle singole parti: i concorrenti

- i requisiti di partecipazione: RTI, Consorzi, imprese singole

- il *self cleaning* e i conflitti di interesse
- il DGUE
- la verifica dei requisiti
- verifica degli atti dei concorrenti: chi dichiara cosa e cosa si produce in gara

Nuovo Codice dei Contratti (D.Lgs 36/2023 + correttivo 209/2024):

- Digitalizzazione ciclo di vita (e?Procurement mandatory)
- Nuove soglie europee 2024?2025 e qualificazione Stazioni Appaltanti 'a punti'
- Principio del risultato e qualificazione operatori economici (art. 1?2, 103?113)

Lezione 14 , Sabato 20/12/2025 (pomeriggio)

LA DISAMINA DEI SINGOLI ASPETTI (Parte II): LA SEDUTA DI GARA, DALLA STIPULAZIONE ALL'ESECUZIONE, IL RUOLO DI ANAC TRA TRASPARENZA VIGILANZA E ANTICORRUZIONE

La disamina delle singole parti: la seduta di gara

- la Commissione giudicatrice;
- i criteri di aggiudicazione;
- le offerte anomale;

La disamina delle singole parti: dalla stipulazione all'esecuzione

- la stipulazione e lo *stand still*;
- la esecuzione del contratto: DL e DEC
- le modifiche al contratto;
- la risoluzione del contratto;
- la gestione delle controversie;

La disamina delle singole parti: il ruolo di ANAC tra trasparenza vigilanza e anticorruzione.

- gli adempimenti presso ANAC;

Simulazione procedimento sopra e sottosoglia dalla delibera a contrarre sino alla aggiudicazione: predisposizione atti per la partecipazione.

Fase esecuzione Nuovo Codice dei Contratti:

- Fascicolo virtuale dell'esecuzione e SAL digitali
- Revisione prezzi automatica 'secca' sopra 5?%
- Nuova disciplina varianti in corso d'opera (art. 120)

Modulo: TECH LAW: PERCORSI DI INNOVAZIONE

PRINCIPALI TREND DI INNOVAZIONE PER GIURISTI D'IMPRESA

Lezione 15 , Venerdì 19/12/2025 (pomeriggio)

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

- Nozione di "intelligenza artificiale"
 - Machine Learning e Algoritmi
 - Reti Neurali
 - Interazione tra uomo e macchina
- Applicazioni pratiche nella società
 - Casi reali
- Impatti Legali
 - Soggettività giuridica
 - Profili di responsabilità (civile e da prodotto)
 - GDPR (Big Data)
 - Framework regolamentare Europeo
 - Scenari futuri
- **Aggiornamenti Quadro AI Act (Reg.UE 2024)**
 - Divieti di sistemi AI (in vigore dal 2 febbraio 2025)
 - Obblighi di trasparenza per GPAI & foundation models.
 - Requisiti per i sistemi High?Risk (applicazione progressiva 2026)
 - Check?list compliance (*risk assessment, governance, registration, human oversight*)

Lezione 16 , Venerdì 09/01/2026 (pomeriggio)

ROBOTICA

- Nozione di “robotica”
 - Dalla robotica hardware alla robotica software
 - Differenza tra robotica ed intelligenza artificiale
- Robotic Process Automation
 - Impatti sui processi aziendali
 - Potenzialità di efficientamento del capitale umano
 - Aspetti giuslavoristici
- Framework regolamentare Europeo
- Applicazioni pratiche
 - Casi reali

Lezione 17 , Venerdì 16/01/2026 (pomeriggio)

BLOCKCHAIN

- Nozione di “blockchain”
 - Definizione e caratteristiche (DLT)
 - Tipologie di blockchain
- Applicazioni pratiche
 - Casi industriali
- Smart contracts
 - Nozione di “smart contract”
- Framework regolamentare Italiano
- Impatti privacy della blockchain

Lezione 18 , Venerdì 23/01/2026 (pomeriggio)

“X AS A SERVICE”

- Da modello “prodotto” a modello “servizio”
 - I vantaggi tecnologici
 - I vantaggi economici
- Nuovi modelli di business
- I problemi contrattuali
 - L’allungamento della filiera di fornitura
 - Le complessità negoziali legate all’utilizzo di modelli cloud
- I problemi regolamentari
 - Gli aspetti legati alla privacy
 - Gli aspetti legati alla proprietà intellettuale
 - Gli aspetti legati alla sicurezza informatica
- **Aggiornamenti Data Act (Reg.UE 2023/2854)**
 - Data?sharing obbligatorio & accesso ai dati generati dal prodotto?servizio
 - Portabilità e switching cloud.
 - Clausole contrattuali tipo & limitazione delle fee di uscita

Testimonianza + Case study

Intervento di [Sergio Calderara](#) - Head of Legal Affairs at Green Network.

Lezione 19 , Venerdì 30/01/2026 (pomeriggio)

CYBERSECURITY

- Il Framework regolamentare Europeo
- Il Framework regolamentare Italiano
 - I decreti istitutivi del perimetro di sicurezza nazionale
 - L’agenzia italiana per la sicurezza nazionale
- Impatti su clienti e fornitori
 - Nuovi obblighi per clienti e fornitori
- Scenari futuri

- **Aggiornamenti NIS2 & D.Lgs 138/2024**
 - Estensione soggetti essenziali/importanti
 - Responsabilità degli amministratori & sanzioni (fino a 10 M€)
 - Presidi minimi di governance (risk analysis, business continuity, supply?chain security)

Testimonianza + Case study

Intervento di [Giorgio Martellino](#) - General Counsel Avio Spa

Modulo: INTELLIGENZA ARTIFICIALE E LE APPLICAZIONI PRATICHE NEL BUSINESS LAW

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEGLI UFFICI LEGALI, LIMITI, RISCHI E UTILIZZO INAPPROPRIATO DELL'AI

Lezione 20 , Venerdì 06/02/2026 (pomeriggio)

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEGLI UFFICI LEGALI, LIMITI, RISCHI E UTILIZZO INAPPROPRIATO DELL'AI

Introduzione all'Intelligenza Artificiale

- Definizione di AI e machine learning
- Storia e sviluppo dell'AI
- Panoramica delle tecnologie AI

Applicazioni dell'AI negli Uffici Legali

- Automatizzazione delle attività ripetitive (es. revisione documenti, ricerca giuridica)
- Utilizzo di AI per l'analisi dei contratti
- Sistemi di supporto decisionale

Limiti dell'AI

- Compiti che l'AI non può svolgere (es. attività strategiche e negoziazioni complesse)
- Differenze tra AI e intelligenza umana
- Errori comuni nell'uso dell'AI

Rischi Generali e Informatici

- Rischi di sicurezza informatica (es. vulnerabilità dei sistemi AI)
- Rischi legati alla privacy dei dati
- Esempi di fallimenti e problemi tecnici

Utilizzo Inappropriato dell'AI

- Esempi di utilizzi scorretti o eticamente discutibili
- Linee guida per evitare usi impropri

Lezione 21 , Sabato 07/02/2026 (mattina)

ASPETTI ETICI, STRUMENTI DISPONIBILI E QUADRO NORMATIVO

Etica nell'Utilizzo dell'AI

- Principi etici fondamentali (es. trasparenza, equità, accountability)
- Bias e discriminazione nei sistemi AI
- Strumenti e pratiche per garantire un utilizzo etico

Deontologia Professionale

- Codici deontologici applicabili agli avvocati e al personale legale
- Impatti dell'AI sulla responsabilità professionale
- Casi di studio di dilemmi etici legati all'uso dell'AI

Strumenti disponibili

- AI mirate al settore legal e ambiti di applicazione (Kyra System, Ross Intelligence, Seal Software, Law Geek etc.)
- Usability e confronto con tra Common Law e Civil Law
- Gpt, Chatbot e loro utilizzo

Quadro Normativo Europeo

- AI ACT: definizione, obiettivi e implicazioni pratiche
- GDPR: protezione dei dati personali e interazione con l'AI
- Conformità normativa e sanzioni

Discussione Finale e Q&A

Conclusioni e sintesi dei punti chiave

Modulo: LA DUE DILIGENCE

Il procedimento diretto ad accertare e valutare l'osservanza e il rispetto delle leggi vigenti da parte di chi ha amministrato la società

Lezione 22 , Sabato 10/01/2026 (mattina)

CENNI GENERALI AL PROCESSO DUE DILIGENCE

L'analisi della società "target"

- Un processo preliminare per comprendere:
 - la struttura societaria,
 - la dimensione aziendale,
 - il settore di appartenenza,
 - i prodotti e/o servizi erogati,
 - la cultura aziendale e il tipo di management,
 - il clima competitivo,
 - ecc.
- quindi la laboriosità e la delicatezza del procedimento di due diligence

Le intenzioni dell'acquirente/investitore

Tipo di operazione che intende effettuare (operazioni di acquisizione con maggioranza qualificata o di controllo, di minoranza strategica, di fusione/incorporazione, costituzione di joint-ventures, altro)

Operazioni lato Acquirente/Investitore

- La check-list:
 - segmentazione e parcellizzazione delle aree di indagine,
 - ispezioni da compiere,
 - documenti da esaminare,
 - ricerche presso i pubblici uffici,
 - perizie di esperti esterni che saranno richieste,
 - ecc.
- L'accesso alla piattaforma (Data Room)
- L'analisi dei documenti
- La predisposizione delle Q&A
- Il report (red flags, executive o full)

Lezione 23 , Sabato 10/01/2026 (pomeriggio)

OPERAZIONI LATO AZIENDA TARGET

- La scelta della piattaforma (virtuale o reale)
- La raccolta dei documenti
- La messa a disposizione dei documenti
- La risposta alle Q&A
- Il vendor due diligence report
- I Fattori chiave di successo:
 - Quantità dei documenti da raccogliere. Valutazione del giusto equilibrio dei documenti nella check list in funzione della strategia dell'acquirente/investitore
 - Il Tempo. Valutazione del tempo della DD, come elemento di vantaggio competitivo e di conseguenza fattore chiave per la determinazione del valore dell'impresa
 - Valutazione dei rischi dell'operazione

Modulo: NEGOZIARE PER BUSINESS E PATTI PARASOCIALI

STRATEGIE E TECNICHE AVANZATE PER MASSIMIZZARE IL VALORE REALIZZATO DA OGNI ACCORDO

Lezione 24 , Sabato 17/01/2026 (mattina)

LA PREPARAZIONE DEL NEGOZIATO

- I pilastri della negoziazione
- Le fasi della negoziazione
- Le scuole negoziali
- I tempi della negoziazione

- La gestione delle emozioni in negoziazione

Lezione 25 , Sabato 17/01/2026 (pomeriggio)

GLI ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

- Il valore della comunicazione nella negoziazione
- Gli elementi della comunicazione efficace
- La comunicazione persuasiva
- Tecniche negoziali, aspetti psicologici
- Tattiche negoziali
- Posizioni di principio e interessi sottostanti
- Simulazioni di un negoziato

Lezione 26 , Sabato 24/01/2026 (mattina)

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte I)

- La validità dei sindacati di voto: breve rassegna e molte esemplificazioni
- Esame delle principali clausole nei patti parasociali
- Esame di alcuni patti parasociali di società quotate
- Esame della interrelazione tra i patti parasociali e gli accordi sottostanti

Lezione 27 , Sabato 24/01/2026 (pomeriggio)

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte II)

- Analisi di un **Case Study** con commento in aula

Modulo: LE OPERAZIONI STRAORDINARIE E L'ACQUISITION FINANCE

OPERAZIONI STRAORDINARIE (MERGERS & ACQUISITIONS, SHARE PURCHASE AGREEMENT, PRIVATE EQUITY) E L'ACQUISITION FINANCE

Lezione 28 , Sabato 14/02/2026 (mattina)

LE OPERAZIONI DI MERGERS & ACQUISITIONS

- Le diverse modalità di realizzazione delle operazioni di M&A
- Operazioni di acquisizione competitive ed operazioni di acquisizione negoziate
- La fase pre-contrattuale
- Negoziazione e sottoscrizione del contratto di acquisizione
- Il c.d. "periodo interinale"
- Il c.d. "*closing*"
- Le fasi successive al *closing*

Lezione 29 , Sabato 14/02/2026 (pomeriggio)

SHARE PURCHASE AGREEMENT

Analisi delle principali caratteristiche ed elementi del contratto di acquisizione:

- Definizioni
- Natura
- Oggetto
- Prezzo
- Dichiarazioni e garanzie del venditore ("*Representations and Warranties*")
- Obblighi di indennizzo
- Condizioni sospensive alla finalizzazione dell'operazione e/o condizioni risolutive
- Pattuizioni ancillari

Lezione 30 , Sabato 21/02/2026 (mattina)

UN TIPO PARTICOLARE DI OPERAZIONI DI MERGERS & ACQUISITIONS: IL "PRIVATE EQUITY" (Parte I)

- Introduzione
- Definizione
- Caratteristiche
- I soggetti

- Tipi di operazioni di private equity
- La natura dell'investitore
- Particolari complessità
- La regolamentazione

Lezione 31 , Sabato 21/02/2026 (pomeriggio)

UN TIPO PARTICOLARE DI OPERAZIONI DI MERGERS & ACQUISITIONS: IL "PRIVATE EQUITY" (Parte II)

- Il procedimento d'investimento
- Strutturazione di una operazione di Private Equity
- Documentazione contrattuale
- Peculiarità rispetto alle operazioni di M&A
- Il lock up
- I meccanismi di uscita
- Il buy-out

Lezione 32 , Sabato 28/02/2026 (mattina)

IPO e OPA: LE QUOTAZIONI IN BORSA E LE ACQUISIZIONI DI SOCIETA' QUOTATE (Parte I)

IPO

- Obiettivi e responsabilità
- I mercati regolamentati e la vigilanza
- Borsa Italiana S.p.A. e CONSOB
- Requisiti di ammissione alla quotazione
- Fasi della quotazione
- Soggetti coinvolti
- Documenti
- Prospetto informativo
- Responsabilità da prospetto informativo
- Finalizzazione
- Requisiti di permanenza
- Obblighi informativi
- Comitati
- Altre disposizioni

Parti correlate

- Operazioni con parti correlate

Lezione 33 , Sabato 28/02/2026 (pomeriggio)

IPO e OPA: LE QUOTAZIONI IN BORSA E LE ACQUISIZIONI DI SOCIETA' QUOTATE (Parte II)

OPA

- Offerte Pubbliche d'acquisto: natura e disciplina
- Tempistica e fasi
- Le manovre difensive
- Sanzioni

Acquisizione di società quotate

- Principali aspetti – cenni

Parte pratica

- Domanda di ammissione a quotazione su Borsa Italiana
- Documento di ammissione su AIM Italia

Lezione 34 , Sabato 07/03/2026 (mattina)

ACQUISITION FINANCE (Parte I)

LE OPERAZIONI DI ACQUISITION FINANCE

Introduzione generale

- soggetti coinvolti, struttura tipica e inquadramento giuridico
- profilo finanziario tipico di un'operazione di LBO
- il processo di due diligence nelle operazioni di acquisizione a leva (obiettivi, attività, attori coinvolti e tempi)

- finanziabilità delle acquisizioni e correlazioni con rating
- società con indebitamento, partecipazioni, attività e immobili, passaggi generazionali
- fusione diretta o inversa?
- il divieto di financial assistance
- il merger leveraged buyout
- il management buyout

Lezione 35 , Sabato 07/03/2026 (pomeriggio)

ACQUISITION FINANCE (Parte II)

Aspetti contrattuali

- la definizione contrattuale di un'operazione di LBO
- il raccordo tra il contratto di acquisizione e il contratto di finanziamento stipulato dall'acquirente; le garanzie che assistono il finanziamento; il c.d. bridge loan e il contratto di finanziamento definitivo; i finanziamenti inter-company
- i meccanismi di earn out

Altri aspetti

- I contratti inter-company;
- la responsabilità per direzione e coordinamento della capogruppo
- La fase post acquisizione: gestione dei processi di change management

Modulo: BILANCIO E VALUTAZIONE D'AZIENDA SPIEGATO AI GIURISTI

CONTABILITA', BILANCIO E VALUTAZIONE DEI PRINCIPALI COMPONENTI ECONOMICI, FINANZIARI E PATRIMONIALI PER CHI SVOLGE LA PROFESSIONE LEGALE

Lezione 36 , Sabato 14/03/2026 (mattina)

IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte I)

- I fondamenti del Bilancio;
- Le fonti normative di riferimento;
- La classificazione delle imprese: microimprese, piccole imprese e grandi imprese; obblighi ed esoneri in merito alla documentazione del bilancio;
- I documenti che compongono il bilancio: 1. Stato Patrimoniale (SP); 2. Conto Economico (CE); 3. Nota Integrativa (NI); 4. Rendiconto Finanziario (RF);
- Un metodo innovativo su come capire la partita doppia partendo dai fatti aziendali (di rilevanza amministrativa) nel loro duplice aspetto informativo (economico e finanziario/monetario) e la loro confluenza nelle voci di Bilancio:
- Piano dei conti, libro giornale e scritture di esercizio
- Le basi di come si legge e si interpreta il bilancio;
- Le novità introdotte in tema di bilancio d'esercizio (D.Lgs.139 del 18 agosto 2015, di attuazione della direttiva europea 2013/34/UE).

Lezione 37 , Sabato 14/03/2026 (pomeriggio)

IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte II)

La classificazione delle voci dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico in base alle norme del codice civile e la loro visione e riorganizzazione al fine di rendere più comprensibile l'interpretazione di alcuni aggregati di Bilancio in chiave economico-finanziaria.

Per alcune voci dello Stato Patrimoniale (SP) si analizza:

- Il dettame civilistico e i criteri di valutazione;
- I limiti dello schema civilistico dello SP per una analisi finanziaria e patrimoniale dell'impresa;
- Cenni su alcuni principali Principi Contabili Internazionali (IAS e IFRS) e Nazionali (OIC) e loro effetti sulla valutazione di alcune voci;
- Il significato di alcuni importanti risultati e aggregati dello SP (il capitale circolante netto, la posizione finanziaria netta, ecc.).

Lezione 38 , Sabato 21/03/2026 (mattina)

IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte III)

Per alcune voci del Conto Economico (CE) si analizza:

- Il dettame civilistico e i criteri di valutazione;

- I limiti dello schema civilistico del CE per una analisi economica dell'impresa;
- Il significato di alcuni importanti risultati e aggregati del CE (Margine Operativo Lordo, EBITDA, Reddito Operativo, EBIT, ecc.).

Lezione 39 , Sabato 21/03/2026 (pomeriggio)

IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte IV)

Cenni sulle principali manipolazioni di bilancio e come indagarle.

Le voci di bilancio che possono essere maggiormente soggette ad artificiose discrezionalità da parte degli amministratori/management per far apparire un bilancio differente da quello reale e influenzare la valutazione della gestione aziendale;

I principali Indicatori alternativi di performance aziendale.

- Il Margine operativo lordo: MOL o EBITDA, quale scegliere e come determinarli;
- Il Reddito Operativo: RO o EBIT, quale scegliere e come determinarli;
- La Posizione Finanziaria Netta (PFN), quale scegliere e come determinarla.

Lezione 40 , Venerdì 27/03/2026 (pomeriggio)

IL BILANCIO COME STRUMENTO DI VALUTAZIONE DELLE AZIENDE

L'Analisi dei "flussi finanziari" e i Rendiconti Finanziari

- La nozione di "flusso", "fonte", "impiego" e "liquidità";
- La formazione del Rendiconto Finanziario come prospetto riepilogativo dei flussi finanziari;
- Rendiconto dei flussi di liquidità netti (cash flow statement).
- Il principio contabile OIC 10

Alcune principali tecniche di valutazione aziendale

- Il metodo patrimoniale
- Il metodo reddituale
- Il metodo "misto"
- Il metodo dei multipli
- Il metodo del Discount Cash Flow
- Cenni sugli altri metodi di valutazione

Modulo: INTELLECTUAL PROPERTY

LA TUTELA IN ITALIA E NEL MONDO DEGLI INTANGIBLES AZIENDALI

Lezione 41 , Sabato 28/03/2026 (mattina)

INTELLECTUAL PROPERTY (Parte I)

Introduzione

- importanza dell'IP in Italia e nel mondo
- Le varie aree dell'IP: *tech, food, fashion&luxury, enjeneering&architecture, health, biotech, start-up, sport, entertainment*, ecc.
- La concorrenza sleale
- Il brand, i marchi e gli altri segni distintivi
- Le origini geografiche dei prodotti e servizi: marchi collettivi, nomi ed indicazioni geografiche, il *made in*
- *Unitary Patent & Unified Patent Court (UPC)*:
 - Opzione 'opt?out' vs competenza esclusiva UPC
 - Strategia filing unitario vs nazionale; impatto su contenzioso e licenze

Case study (concorrenza sleale e marchi)

Lezione 42 , Sabato 28/03/2026 (pomeriggio)

INTELLECTUAL PROPERTY (Parte II)

- L'innovazione e le tecnologie
- I brevetti di invenzione
- Le nuove tecnologie: le *computer implemented inventions*
- Le invenzioni non brevettate: il segreto industriale ed il know-how
- I modelli di utilità

Case study (brevetti o modelli)

Lezione 43 , Sabato 11/04/2026 (mattina)

INTELLECTUAL PROPERTY (Parte III)

- La forma dei prodotti: estetica e funzionalità; disegni e modelli vs. brevetti
- I disegni e modelli
- La protezione della forma accordata dal copyright
- I marchi di forma
- Concorrenza sleale: la protezione della forma

Case study (design o modelli)

Lezione 44 , Sabato 11/04/2026 (pomeriggio)

INTELLECTUAL PROPERTY (Parte IV)

- La tutela della IP: civile, penale, amministrativa, doganale, tecnologica, autotutela
- I contratti dell'IP
- Lo sfruttamento dell'IP
- Lo sviluppo della IP
- Valutazione economica della IP
- I finanziamenti dell'IP

Testimonianza + Case study

Intervento di [Giovanna Barberis](#) – Legal Manager DEDAGROUP S.P.A.

Modulo: LA NUOVA DISCIPLINA DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

PROFILI PROCEDURALI, IL RINNOVATO RUOLO DEI SOGGETTI CHE PARTECIPANO ALLA REGOLAZIONE DELLA CRISI E LA LIQUIDAZIONE GIUDIZIARIA

Lezione 45 , Sabato 18/04/2026 (mattina)

LE NOVITÀ DELLA RIFORMA

- Introduzione
 - L'architettura della riforma
 - Una riforma a più velocità
 - Le modifiche preparatorie in tema di diritto societario
 - Le definizioni di "crisi" e "insolvenza"
 - L'emersione anticipata della crisi
- Profili procedurali
 - Giurisdizione e competenza
 - Accesso alle procedure della crisi o dell'insolvenza
 - Il procedimento unitario
- I ruoli rinnovati dei soggetti che partecipano alla regolazione della crisi
 - L'imprenditore
 - L'organo di revisione
 - I professionisti
 - Il Giudice Delegato
 - L'attestatore
 - Il sistema bancario
- La nuova procedura di composizione negoziata della crisi
 - Schema della procedura
 - Presupposti soggettivi e oggettivi
 - L'esperto indipendente
 - Le misure protettive e cautelari.
 - Il concordato semplificato
- Rafforzamento composizione negoziata: gestione di gruppi/multi-debtor, domanda congiunta, poteri dell'esperto, coordinamento con il tribunale (art. 25 octies ss.).
- Case study

Lezione 46 , Sabato 18/04/2026 (pomeriggio)

LA LIQUIDAZIONE GIUDIZIARIA

- Elementi introduttivi
 - La dichiarazione d'insolvenza: presupposti, procedimento e impugnazioni
 - Gli organi della procedura
- Gli effetti della liquidazione giudiziale sul debitore e sui creditori
- Gli effetti della liquidazione giudiziale sui rapporti giuridici pendenti
- La fase di accertamento e formazione del passivo e le impugnazioni
 - La domanda di ammissione
 - L'esame del passivo e l'esecutorietà
 - Le impugnazioni
- L'esercizio provvisorio dell'impresa e l'affitto d'azienda
- La liquidazione dell'attivo e le modalità delle vendite
- Gli effetti della liquidazione giudiziale sugli atti pregiudizievoli. Le azioni revocatorie
- Le nuove azioni di responsabilità del curatore
- Cessazione della liquidazione giudiziale
 - Effetti
 - Riapertura
- Il concordato nella liquidazione giudiziale
- Profili societari
- Crisi delle società e dei gruppi
 - Strumenti di composizione della crisi di gruppo
 - Liquidazione giudiziale di gruppo
- Disposizioni penali
 - Bancarotta semplice e fraudolenta. Esenzioni
 - Ricorso abusivo al credito
- Esercitazione
 - Redazione della domanda d'insinuazione al passivo. Accertamento del passivo. Opposizione

Lezione 47 , Sabato 09/05/2026 (mattina)

LE PROCEDURE DI REGOLAZIONE DELLA CRISI (Parte I)

- Soluzioni contrattuali:
 - Accordo di moratoria
 - Standstill
 - Pactum de non petendo
 - Consolidamento del debito
 - Riscadenziamento del debito
 - Stralcio
- Piano attestato di risanamento
 - Inquadramento sistematico
 - Le modifiche del piano
 - Clausole di overperformance
 - Covenants
- Accordi di ristrutturazione dei debiti
 - Inquadramento sistematico
 - La convenzione di moratoria
 - La rinegoziazione degli accordi
 - Accordi di ristrutturazione agevolati e a efficacia estesa
 - La transazione fiscale
- Sovraindebitamento
- Esdebitazione
- Concordato minore
- Esercitazione
 - Analisi dei covenants e modifiche alla manovra e al contratto

Lezione 48 , Sabato 09/05/2026 (pomeriggio)

LE PROCEDURE DI REGOLAZIONE DELLA CRISI (Parte II)

- Concordato Preventivo
- Elementi introduttivi
 - Presupposti, finalità? e condizioni di accesso alla procedura
 - Il piano di concordato
 - Riduzione o perdita di capitale
 - La proposta e le proposte di concordato
 - Il concordato in continuità aziendale
 - I limiti del concordato di risanamento
- Effetti della presentazione della domanda
 - L'automatic stay
 - I rapporti pendenti e i contratti nel concordato
 - Effetti per i creditori e il loro trattamento
 - Il ruolo dell'imprenditore e del commissario giudiziale
 - Strumenti a favore della continuità?
 - La predeuzione
 - La "nuova finanza" nel concordato preventivo e negli accordi di ristrutturazione dei debiti: il riordino della disciplina dei finanziamenti all'impresa in crisi
 - Il mantenimento delle linee di credito autoliquidanti in essere al momento di accesso al concordato preventivo ed al giudizio di omologazione dell'accordo di ristrutturazione del debito
 - La disciplina speciale del contratto di mutuo con garanzia reale nel concordato preventivo
 - La fideiussione a garanzia degli acquisti di immobili da costruire
 - La fase di voto
 - L'omologazione
- I controlli pubblici sulla crisi d'impresa
 - Liquidazione coatta amministrativa
 - Amministrazione straordinaria dei grandi gruppi in crisi
- Art. 64 bis CCII "Continuità aziendale attenuata": requisiti, soglia minima di soddisfacimento creditori, effetti su contratti pendenti e governance.
- Esercitazione
 - Redazione del piano di concordatario in continuità aziendale

Modulo: LEGAL MARKETING PER VALORIZZARE LO STUDIO LEGALE

TECNICHE DI MARKETING E STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT PER LO STUDIO LEGALE

Lezione 49 , Sabato 16/05/2026 (mattina)

LEGAL MARKETING: UNA NUOVA MENTALITÀ PER ESSERE COMPETITIVI

- Il mercato legale è cambiato: i nuovi scenari
- Il ruolo del legale per i clienti business
- Da professionista a imprenditore
- Saper valorizzare la professione: legal marketing
- Saper organizzare le attività e il team: l'avvocato diventa manager

Lezione 50 , Sabato 16/05/2026 (pomeriggio)

STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT DELLO STUDIO LEGALE

- I pilastri del business development dello studio legale
- I canali per sviluppare business
- Gli strumenti necessari per il business development
- Agire con un business model preciso
- L'organizzazione necessaria per sviluppare business: staff, team, mentalità
- **Cerimonia di chiusura con Consegna Attestati**

il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrate esigenze organizzative.