Corsi di Specializzazione

Corso in CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA: REDAZIONE, NEGOZIAZIONE, PATTI PARASOCIALI E TUTELE

Dalla redazione alla negoziazione dei contratti commerciali e internazionali: struttura contrattuale, pagamenti, arbitrato, contratti di finanziamento, patti parasociali e tecniche di negoziazione con casi reali

In Live Streaming dal 06/03/2027

LIVE STREAMING - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA, NEGOZIAZIONE PER BUSINESS E PATTI PARASOCIALI

DIRITTO, PRATICA, NEGOZIAZIONE CONTRATTUALE E STRATEGIE PER MASSIMIZZARE IL VALORE DI OGNI ACCORDO

Lezione ON LINE 1 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning

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 lori 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 ON LINE 2 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning

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 3 , Sabato 06/03/2027 (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 4 , Sabato 06/03/2027 (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 5 , Sabato 13/03/2027 (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 6 , Sabato 13/03/2027 (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 7 , Sabato 20/03/2027 (mattina)

CONTENZIOSO E ARBITRATO: STRUMENTI, STRATEGIE E TECNICHE OPERATIVE (Parte I)

- **Introduzione**
    - Il contratto come fonte del conflitto e come strumento di prevenzione
    - Il contenzioso come scelta strategica: tempi, costi, obiettivi
    - Il ruolo dell'avvocato nella gestione del conflitto
- **Prevenzione delle liti e redazione contrattuale**
    - Clausole contrattuali e prevenzione del contenzioso
    - Clausole di scelta della legge applicabile e del foro
    - Clausole arbitrali: struttura, contenuto essenziale ed errori ricorrenti
    - Clausole multi-step ed escalation clauses
    - Clausole di hardship, force majeure e gestione della crisi contrattuale
- **Strumenti alternativi di risoluzione delle controversie (ADR)**
    - Inquadramento generale delle ADR nel sistema giuridico
    - Negoziazione volontaria
    - Negoziazione assistita
    - Mediazione domestica
    - Mediazione internazionale
    - ADR nel Codice del Consumo
    - Arb.-Med. e modelli ibridi di risoluzione delle dispute

        - Effetti processuali delle ADR: procedibilità, decadenze e prescrizione
    - **Il contenzioso civile e commerciale**
        - L'impianto normativo attuale
        - Scelta del rito e strategia processuale
        - Tutela cautelare e d'urgenza
        - Esecuzione delle decisioni giudiziali
    - **Contenzioso europeo e internazionale**
        - Giurisdizione e competenza nelle controversie transfrontaliere
        - La legge applicabile alle obbligazioni contrattuali ed extracontrattuali
        - Forum shopping e conflitti di giurisdizione
        - Riconoscimento ed esecuzione delle decisioni straniere

Lezione 8 , Sabato 20/03/2027 (pomeriggio)

CONTENZIOSO E ARBITRATO: STRUMENTI, STRATEGIE E TECNICHE OPERATIVE (Parte II)

- **L'arbitrato**
    - Nozione e funzione dell'arbitrato
    - Arbitrato rituale e irrituale
    - Arbitrato domestico e internazionale
    - Arbitrato amministrato e ad hoc
    - La clausola compromissoria e il compromesso
    - Lo svolgimento del procedimento arbitrale
    - Poteri degli arbitri e tutela cautelare
    - Costi dell'arbitrato e criteri di riparto
- **Il lodo arbitrale**
    - Forma, contenuto ed efficacia del lodo
    - Impugnazioni del lodo
    - Riconoscimento ed esecuzione del lodo nazionale e straniero
    - La Convenzione di New York
- **Parte pratica ed esercitazioni**
    - Redazione di clausole contrattuali (foro, legge applicabile, ADR)
    - Caso pratico: scelta tra contenzioso ordinario e arbitrato
    - Caso pratico: individuazione della legge applicabile e della giurisdizione

Lezione 9 , Sabato 03/04/2027 (mattina)

LA PREPARAZIONE DEL NEGOZIATO

- **Negoziazione e practice labour**
    - Il ruolo della volontà delle parti nel contratto di lavoro
    - La posizione debole del lavoratore
    - Le parole della negoziazione
- **La preparazione del negoziato individuale**
    - Esercitazione: i livelli di negoziazione nella trattativa di licenziamento del top manager
- **La preparazione del negoziato collettivo**
    - Esercitazione: le tappe per la gestione sindacale della impresa in crisi (la negoziazione della cassa integrazione e la procedura di licenziamento collettivo "negoziato"

Lezione 10 , Sabato 03/04/2027 (pomeriggio)

GLI ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

- Genesi del conflitto: conoscere l'altro e comprendere me stesso
- Tecniche di negoziazione e stili negoziali: inquadramento
- La comunicazione nel conflitto
- Dare feedback positivi e negativi: come esprimere punti di vista diversi senza entrare in conflitto
- Negoziare per principi: come fare?
- Siamo capaci di negoziare con noi stessi?
- Governare le emozioni proprie e dell'interlocutore

Lezione 11 , Sabato 10/04/2027 (mattina)

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte I)

- Negoziare e redigere un patto parasociale: analisi teorico pratica e molte esemplificazioni
- Esame della interrelazione tra i patti parasociali e gli accordi sottostanti
- Come si scrive un patto parasociale: esame delle principali clausole e delle differenze redazionali sulla base della posizione contrattuale

Lezione 12 , Sabato 10/04/2027 (pomeriggio)

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte II)

- Esame di alcuni patti parasociali di società quotate con Analisi di un ***Case Study*** con commento in aula

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrate esigenze organizzative.