meliusform
BUSINESS SCHOOL

Master Specialistico

MASTER in BUSINESS E TECHNOLOGY LAW

Le nuove tecnologie e il loro impatto rilevante sul business e sulla regolamentazione giuridica: quello che il giurista moderno deve sapere

On Demand

ON DEMAND - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: SOCIETARIO E GOVERNANCE

ELEMENTI DI DIRITTO, DI PRATICA SOCIETARIA E GOVERNANCE

Lezione 1

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

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

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

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

Gruppi d'imprese:

- 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 Macrì** - 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

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

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

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

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

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 10

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

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

- La risoluzione alternativa delle dispute
- L'arbitrato

Lezione 12

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: 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 13

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 14

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 del'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 15

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 16

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 17

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 18

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte II)

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

Modulo: TECH LAW: PERCORSI DI INNOVAZIONE

Lezione 19

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

Lezione 20

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 21

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 22

"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

Testimonianza + Case study

Intervento di **Sergio Calderara** - Head of Legal Affairs at Green Network.

Lezione 23

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

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 24

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 25

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: LE OPERAZIONI STRAORDINARIE E L'ACQUISITION FINANCE

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

Lezione 26

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 27

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 28

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 29

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 30

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 31

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 32

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 33

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 34

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 35

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 36

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 37

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 38

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

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.