

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
In aula Roma dal 24/10/2026

ROMA - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: CORPORATE GOVERNANCE & STRATEGIA D'IMPRESA

ELEMENTI DI DIRITTO, DI PRATICA SOCIETARIA E GOVERNANCE

Lezione 1 , Sabato 24/10/2026 (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
- La responsabilità dell'imprenditore
- L'azienda: composizione e tutela
- Aspetti giuridici della stima dei beni aziendali
- La cessione dell'azienda (o di un suo ramo)
- L'affitto dell'azienda (o di un suo ramo)
- La concorrenza sleale

Le società di capitali

- Disciplina generale delle s.p.a. e delle s.r.l. dopo la riforma del 2003
- La costituzione
- I conferimenti
- Le azioni e la circolazione dei titoli
- Le categorie speciali di azioni
- Gli strumenti finanziari
- La responsabilità degli amministratori

Lezione 2 , Sabato 24/10/2026 (pomeriggio)

ELEMENTI DI DIRITTO SOCIETARIO (Parte II)

Le società di capitali

- I patrimoni destinati a uno specifico affare
- Le operazioni sul capitale
- Il trasferimento delle partecipazioni
- Il diritto di controllo dei soci
- I patti parasociali e i patti di sindacato
- I contratti di finanziamento e di investimento
- Conferimenti in denaro e in natura

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 07/11/2026 (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.

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.
- La governance nelle società quotate.
- I codici di Corporate Governance.
- Case study: (i) Assemblea revoca amministratori; (ii) Arbitrato su clausola simul stabunt simul cadent, (iii) revoca di amministratori per giusta causa.

Lezione 4 , Sabato 07/11/2026 (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

Testimonianza + Case study

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

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 5 - 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 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 ON LINE 6 - 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 7 , Sabato 14/11/2026 (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 8 , Sabato 14/11/2026 (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 9 , Sabato 21/11/2026 (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 10 , Sabato 21/11/2026 (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 11 , Sabato 28/11/2026 (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 12 , Sabato 28/11/2026 (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 13 , Sabato 05/12/2026 (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 14 , Sabato 05/12/2026 (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 15 , Sabato 12/12/2026 (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 16 , Sabato 12/12/2026 (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

Modulo: INTELLIGENZA ARTIFICIALE E LE APPLICAZIONI PRATICHE NEL BUSINESS LAW

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

Lezione 17 , Venerdì 18/12/2026 (pomeriggio)

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEGLI UFFICI LEGALI: LIMITI, RISCHI E UTILIZZI CORRETTI

Introduzione all'Intelligenza Artificiale

- Definizione aggiornata secondo l'AI Act (Reg. UE 2024/1689) e le categorie di rischio (inaccettabile, alto, limitato, minimo)
- Evoluzione delle tecnologie AI: modelli generativi di quinta generazione (GPT-5, Claude 3.5, Gemini 1.5, Copilot Studio), agenti autonomi e AI multimodale.
- Differenze tra machine learning, generative AI e AI predittiva.
- Casi d'uso nel settore legale: analisi contrattuale automatizzata, due diligence, legal analytics, litigation prediction, drafting assistito.

Applicazioni pratiche e strumenti emergenti

- Nuovi strumenti AI per il settore legale: Harvey, LegalGPT, Lexis+ AI, Casetext CoCounsel, Giurimatrix, LawGeex.
- Integrazione dell'AI nei software gestionali di studio e nei sistemi documentali.

- Interazione tra AI, document automation e knowledge management.
- Confronto tra implementazioni in ambito Common Law e Civil Law.

Rischi e vulnerabilità

- Rischi di hallucination, disinformazione e affidabilità probatoria dei risultati AI.
- Vulnerabilità informatiche dei sistemi AI e implicazioni rispetto a NIS2 (L. 138/2024) e DORA.
- Rischi legati alla privacy e protezione dei dati nel training e nell'uso operativo.
- Casi reali 2024-2025: violazioni di dati legali, output discriminatori, leak di prompt sensibili, sospensioni di sistemi AI da parte di autorità privacy europee.

Buone pratiche d'uso

- Linee guida e raccomandazioni di ENISA, CNIL, Garante Privacy, EDPB.
- Audit interni e AI risk assessment per gli studi legali.
- Gestione del rischio reputazionale e della trasparenza nei confronti del cliente.
- Governance dei dati e controlli sull'uso di modelli esterni.

Lezione 18 , Venerdì 08/01/2027 (pomeriggio)

ASPETTI ETICI, DEONTOLOGICI E NORMATIVI DELL'AI PER GIURISTI

Etica e deontologia professionale

- Principi fondamentali: trasparenza, equità, accountability, explainability, human oversight.
- Responsabilità professionale dell'avvocato nell'uso di strumenti AI generativa.
- Linee guida 2024 di CNF e CCBE su etica e AI nella professione forense.
- Analisi di casi reali di dilemmi etici e bias algoritmico nel contesto giudiziario.

Quadro normativo aggiornato

- AI Act (2024): struttura, obblighi per fornitori (providers), utilizzatori (deployers) e utenti professionali.
- Interazione tra AI Act, GDPR, Data Act (2023/2854), DSA, DMA e Cybersecurity Act.
- Ruolo dell'AI Office europeo, degli organismi notificati e del sistema di vigilanza.
- Obblighi di AI Impact Assessment (AIA) e aggiornamento dei DPIA per sistemi AI.
- Regime sanzionatorio e procedure di compliance by design e by default.

Strumenti e risorse operative

- Strumenti di conformità e audit: AI Model Card, Data Governance Framework, AI Risk Register, AI Policy Template.
- Integrazione dell'AI governance nei sistemi di gestione ISO 27001, ISO 27701, ISO 42001.
- Tool di monitoraggio e trust management: TrustArc, Holistic AI, Compliance GPT.

Discussione e casi pratici

- Simulazione di AI audit per uno studio legale.
- Analisi di un caso di bias o output scorretto.
- Confronto con l'approccio etico-regolatorio in ordinamenti extra-UE.

Conclusioni e Q&A

- Sintesi delle principali sfide per la professione forense nel contesto dell'AI Act.
- Fonti di aggiornamento continuo: AI Office UE, EDPB, ENISA, Garante Privacy, CNF, Consiglio d'Europa.

Modulo: TECH LAW: PERCORSI DI INNOVAZIONE

PRINCIPALI TREND DI INNOVAZIONE PER GIURISTI D'IMPRESA

Lezione 19 , Venerdì 15/01/2027 (pomeriggio)

CLOUD – IAAS – PAAS – SAAS

- Cloud computing: nozione e modelli principali (SaaS, PaaS, IaaS) e differenze rispetto all'IT tradizionale
- Diffusione del cloud nei contesti aziendali e principali casi d'uso operativi
- Rischi giuridici e organizzativi del cloud, inclusi sicurezza, continuità del servizio e dipendenza dal fornitore
- Ruoli e responsabilità nel cloud: cliente e fornitore, con particolare attenzione al modello di responsabilità condivisa
- Cloud e protezione dei dati: impatti su GDPR, trasferimenti extra-UE e misure di sicurezza.
- Cenni sul Data Act ed impatti nella contrattualistica relativa ai dati

Lezione 20 , Venerdì 22/01/2027 (pomeriggio)

CYBERSECURITY E GOVERNANCE DEL RISCHIO DIGITALE

- La Direttiva NIS2 e il Cyber Resilience Act: obblighi per imprese e organizzazioni.
- Sistemi di gestione del rischio informatico e di risposta agli incidenti.

- Ruolo del Legal Counsel nella gestione delle crisi informatiche e data breach.
- Redazione di policy e piani di sicurezza giuridicamente conformi.
- Case study: simulazioni di incident response e ruolo del giurista nel crisis management.

Testimonianza + Case study

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

Lezione 21 , Venerdì 29/01/2027 (pomeriggio)

BLOCKCHAIN E SMART CONTRACTS: ASPETTI GIURIDICI E CASI APPLICATIVI

- Il valore giuridico del registro distribuito (DLT) e la normativa europea (MiCA, DLT Pilot Regime).
- Requisiti di validità, esecuzione e opponibilità degli smart contracts.
- Profili di responsabilità e prova documentale nel contesto blockchain.
- Applicazioni pratiche nel mondo industriale, assicurativo e finanziario.
- Integrazione con la contrattualistica tradizionale e compliance normativa.
- Analisi di casi giurisprudenziali e modelli di clausole

Modulo: LE OPERAZIONI STRAORDINARIE E L'ACQUISITION FINANCE

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

Lezione 22 , Sabato 19/12/2026 (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 23 , Sabato 19/12/2026 (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 24 , Sabato 09/01/2027 (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 25 , Sabato 09/01/2027 (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 26 , Sabato 16/01/2027 (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 27 , Sabato 16/01/2027 (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 28 , Sabato 23/01/2027 (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 29 , Sabato 23/01/2027 (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, FINANZA E VALUTAZIONE D'AZIENDA PER IL GIURISTA D'IMPRESA

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

Lezione 30 , Sabato 13/02/2027 (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 31 , Sabato 13/02/2027 (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 32 , Venerdì 19/02/2027 (pomeriggio)

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 33 , Sabato 20/02/2027 (mattina)

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 34 , Sabato 20/02/2027 (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: 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 35 , Sabato 27/02/2027 (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 36 , Sabato 27/02/2027 (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

PROJECT WORK APPLICATIVO

METTI IN PRATICA LE CONOSCENZE ACQUISITE

Lezione 37 , Venerdì 05/02/2027 (pomeriggio)

PRESENTAZIONE DEL PROJECT WORK: IL PROJECT WORK TI PORTA AL CENTRO DELLE DECISIONI AZIENDALI

I partecipanti saranno divisi in team di massimo di 2/3 persone e chiamati a sviluppare un **caso aziendale realistico**, con dinamiche, problemi e sfide identiche a quelle che ogni giorno affrontano i reparti legali. Attraverso il progetto sperimenteranno, con approccio operativo, i contenuti didattici appresi durante il Master.

- Presentazione del progetto da sviluppare su uno dei temi seguenti:
 - **Legal Risk Matrix**: Una mappatura completa dei rischi legali, contrattuali, ESG, privacy, ICT, HR e governance.
 - **Compliance & Regulatory Redesign**: Revisione del Modello 231, Aggiornamento del Codice Etico, Whistleblowing, Audit documentale, ecc.
 - **Policy & Contratti aggiornati**: NDA, Data Processing Agreement (GDPR), Contratti commerciali B2B e Tech, Politiche interne AI e cybersecurity.
 - **AI & Tech Law Report**: Analisi degli impatti normativi di AI Act, GDPR, DSA/DMA, Data Governance Act.
 - **ESG & Sustainability Plan**: Policy ambientali, sociali e di governance aggiornate ai nuovi standard europei.
 - **Operazioni Straordinarie**: Due Diligence, operazioni di ristrutturazione, un patto parasociale, ecc.
- Presentazione del *mentor*, appartenente alla faculty del Master, che seguirà i partecipanti durante l'intero sviluppo del progetto
- Presentazione dell'azienda partner nell'ambito della quale si svilupperà il progetto.

Lezione 38 , Sabato 15/05/2027 (pomeriggio)

PRESENTAZIONE DEI LAVORI DEL PROJECT WORK: LA PRESENTAZIONE AL BOARD E PREMIAZIONE

- **Presentazione ufficiale al "Board aziendale"**: Ogni gruppo espone il proprio progetto finale davanti a docenti e rappresentanti aziendali (in presenza o live streaming).
- **Q&A**: Simulazione realistica di confronto con il management.
- **Feedback individuale**: Per rafforzare competenze, comunicazione e capacità di *problem solving*.
- **Premiazione del Progetto più meritevole**: Al termine si svolgerà un importante momento di premiazione con l'assegnazione di una borsa di studio di € 1.000 al progetto e team più meritevole.

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.