

CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA

21 febbraio 2025
In **live streaming**

PROFESSIONAL MASTER
6 weekend

NEL LAVORO, LA FORMAZIONE È TUTTO

COSTRUISCI IL TUO FUTURO CON I NOSTRI CORSI E MASTER, IN 12 AREE TEMATICHE, FULL TIME, PART TIME E ONLINE, PER NEOLAUREATI E PROFESSIONISTI, ADATTI AD OGNI ESIGENZA:

ENTRARE NEL MONDO DEL LAVORO

Full time 6 mesi in aula/live streaming
+ stage di massimo 6 mesi (al verificarsi
delle condizioni contrattuali)

APPROFONDIRE LE COMPETENZE

Part time di 6/10 weekend in aula/live
streaming, personal coaching e career
development

AGGIORNARSI SULLE NOVITÀ DEL MERCATO

Part time di 1 weekend
in aula/live streaming

COMPRENDERE MEGLIO SPECIFICHE AREE DI BUSINESS

Online di 4 mesi di project work,
webinar e personal coaching



I NOSTRI PUNTI DI FORZA

95%

TASSO DI CONFERMA
POST STAGE

Percorsi

FULL TIME, EXECUTIVE
MASTER, PROFESSIONAL
MASTER, CORSI EXECUTIVE

15.000+

STUDENTI L'ANNO

+30

ANNI DI ESPERIENZA

Fruizione

IN AULA, LIVE STREAMING
E ON DEMAND

2

NUOVE SEDI DIGITALI A
MILANO E ROMA

1.200

DOCENTI

1.300

AZIENDE PARTNERS

**SCOPRI
L'OFFERTA COMPLETA
DI 24 ORE BUSINESS SCHOOL**



PARTNERSHIP

24ORE BS TEAMSYSYSTEM

24ORE Business School unisce le forze con **Euroconference**, società del Gruppo TeamSystem, leader nell'erogazione di corsi di aggiornamento e approfondimento in ambito fiscale, societario, contabile e giuslavoristico dedicati ai professionisti.

Il piano di sviluppo della partnership sfrutterà non solo l'**offerta formativa di Euroconference** ma anche le **soluzioni digitali di Teamsystem** oltre alla consolidata tecnologia delle **aule intelligenti** e della **piattaforma di erogazione contenuti** di 24ORE Business School.

TeamSystem Enterprise Legal è la piattaforma di servizi Cloud che risponde alle necessità dei General Counsel e dei loro team agevolando l'intero workflow di lavoro, sia lato Litigation che per quanto riguarda il Contract Management


TeamSystem Enterprise Legal è la soluzione completa ed evoluta, che offre al Giurista di Impresa e al dipartimento legale, tutti gli strumenti necessari alla gestione, monitoraggio e reportistica dell'Ufficio Legale.

Grazie alla sua architettura multi-device assicura in ogni momento una visione a 360° dell'Ufficio, garantendo, allo stesso tempo, la massima sicurezza ed efficienza dei processi interni.

In TeamSystem Enterprise Legal la semplificazione e l'automazione dei flussi di comunicazione con i collaboratori esterni si traducono in un drastico risparmio di tempo e abbattimento dei rischi.

Inoltre, i flessibili sistemi di reportistica rendono agevole l'analisi dei costi e della produttività di ogni collaboratore, diventando un valido supporto su cui fondare ogni processo decisionale.

 Euroconference

 TeamSystem



COMPLETA LA TUA FORMAZIONE CON I PRODOTTI EUROCONFERENCE SELEZIONATI PER TE!

AREA LEGALE

- Master Breve Legal
- Euroconference Pass Legal Seminari
- Euroconference Pass Legal Master
- Euroconference Pass Legal Full

AREA FISCALE

- Master adempimenti di azienda
- Revisione legale: percorso di approfondimento

AREA LAVORO

- Percorso Paghe e Contributi 2.0



CARATTERISTICHE DEL MASTER

A CHI È RIVOLTO

Il Professional Master Contrattualistica d'impresa si rivolge a:

- **Giuristi d'impresa e Responsabili uffici legali e affari societari** che intendono rafforzare le proprie competenze in materia contrattuale
- **Avvocati, Consulenti e laureati in discipline giuridiche ed economiche** che desiderano approfondire la propria expertise nella redazione e negoziazione dei contratti d'impresa

COMPETENZE E OBIETTIVI

Il Professional Master Contrattualistica d'impresa si propone di analizzare i principali contratti di impresa con l'ausilio di modelli ed esercitazioni pratiche e di formare un esperto nella negoziazione e redazione di contratti e nella gestione delle operazioni commerciali.

3 RAGIONI PER ISCRIVERSI SUBITO

- **Panel docenti di comprovata esperienza e di primari studi legali** in grado di trasferire competenze teoriche e pratiche e di offrire preziose occasioni di confronto: Orrick, Herrington & Sutcliffe, Tupponi, De Marinis & Partners, Studio Sganzerla
- **Metodologia didattica interattiva** con esercitazioni in aula
- **Master Certificate** conseguibile con una frequenza di almeno l'80% delle lezioni

PERCORSO DIDATTICO

DURATA E STRUTTURA

Il Master è strutturato in formula part time per un totale di 6 weekend.

Le lezioni si svolgono in live streaming con possibilità di interazione Real Time con i docenti:

■ **venerdì** dalle ore 14.15 alle ore 18.15

■ **sabato** dalle ore 9.15 alle ore 17.15

CALENDARIO

Febbraio

Venerdì 21 e sabato 22

Venerdì 28

Marzo

Sabato 1

Venerdì 14 e Sabato 15

Venerdì 21 e Sabato 22

Aprile

Venerdì 4 e sabato 5

Venerdì 11 e Sabato 12

1° MODULO

CONTRATTI D'IMPRESA: PRINCIPALI
NOVITÀ

2° MODULO

CONTRATTI DI SOCIETÀ E DI
COLLABORAZIONE TRA IMPRESE

ELEARNING 24ORE BUSINESS SCHOOL





LEZIONI IN LIVE STREAMING

con docenti di 24ORE Business School in cui approfondire gli argomenti in programma, svolgere esercitazioni e partecipare a tutte le attività didattiche direttamente da casa



VIDEO DELLE LEZIONI

Per uno studio in autonomia o per rivedere gli argomenti trattati, tutte le lezioni saranno registrate e messe a disposizione dei partecipanti per tutta la durata del Master



SLIDES DELLE LEZIONI E DOCUMENTI DI APPROFONDIMENTO

Materiale didattico sempre disponibile e consultabile online



ESERCITAZIONI E SESSIONI IN VIRTUAL TEAM

Esercitazioni di gruppo in sessioni live dedicate, con gestione autonoma di audio/ video e condivisione dello schermo e materiali

La piattaforma eLearning 24ORE Business School è progettata per garantire la massima flessibilità di accesso ai contenuti e alle attività didattiche.

Una metodologia didattica interattiva, affiancando all'analisi dei singoli argomenti Case History ed esercitazioni pratiche.

Le singole sessioni in **Live streaming** sono basate su un approccio operativo che prevede un'alternanza equilibrata di:

- **Lezione frontale con il docente:** in cui vengono affrontati gli argomenti del modulo
- **Esercitazioni in Virtual Team:** i partecipanti, divisi in gruppi, lavorano al progetto assegnato in un ambiente dedicato con la supervisione del docente
- **Testimonianze e interviste**

2 MODULI PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO

1° modulo

CONTRATTI D'IMPRESA: PRINCIPALI NOVITÀ

LA FASE PRECONTRATTUALE

- Lettere di intenti
- Doveri e oneri precontrattuali
- Revoca della proposta
- Responsabilità pre-contrattuale
- Accordi di riservatezza
- Tutela in caso di violazione di alcuni tipi di clausole

IL CONTRATTO PRELIMINARE

- Implicazioni con il contratto definitivo e differenze
- Contratto normativo, promessa unilaterale e offerta: affinità
- Invalidità del contratto preliminare: possibili cause
- Responsabilità e risarcibilità del danno

LE PRINCIPALI CLAUSOLE CONTRATTUALI

- La "struttura base" di un contratto d'impresa
- Determinazione del corrispettivo e conseguenze sulla redazione del contratto
- Quantificazione anticipata del danno
- Le clausole "particolari" nei contratti commerciali
- Condizione sospensiva e risolutiva
- Clausole vessatorie
- I vizi del contratto

CONTRATTI D'IMPRESA E TUTELA DEI CONSUMATORI

- Inadempimenti per forza maggiore e risarcimenti danni

GLI ISTITUTI ADR E LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

LE TIPICHE FORME ADR IN ITALIA

- Arbitrato
- Mediazione
- Negoziazione assistita
- Le differenze tra le varie tipologie

LE TECNICHE DI GESTIONE DEL CONFLITTO E DI NEGOZIAZIONE CONTRATTUALE

- Metodo esplorativo per la ricerca di interessi e bisogni

- Individuazione dell'area negoziale
- Gestione di difficoltà e obiezioni
- Redazione dell'accordo

I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

- L'impatto della normativa antitrust sui contratti di distribuzione in ambito UE
- Distribuzione selettiva e distribuzione esclusiva
- Il Reg. (UE) 330/10 in tema di accordi verticali: hardcore restrictions, resale price restrictions e vendite via internet

I CONTRATTI DI CONCESSIONE

- Distribuzione selettiva ed esclusiva
- Le obbligazioni caratteristiche del concessionario: distribuzione, vendita e assistenza post vendita dei prodotti del preponente
- Condizioni di rivendita dei prodotti ed organizzazione del concessionario
- Le obbligazioni del concedente

I CONTRATTI DI FRANCHISING

- Gli elementi caratteristici del franchising
- Obblighi precontrattuali delle parti
- Il know-how del franchisor
- Le clausole principali del contratto

I CONTRATTI DI AGENZIA

- Autonomia negoziale delle parti e disciplina tipizzata del contratto
- I compiti dell'agente e le modalità di svolgimento dell'incarico
- Rappresentanza ed esclusiva
- Il diritto alla provvigione
- La cessione del contratto
- Durata del contratto ed indennità dovute all'agente al termine del rapporto

LA PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE DEL PROGETTO

- Il processo di selezione dei fornitori
 - I contenuti tipici di una RFQ (Request for Quotation) ed il processo di valutazione
 - Il Contratto di Co-Design / Simultaneous Engineering

I CONTRATTI DI FORNITURA O.E.M. (ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER LONG-TERM SUPPLY AGREEMENT)

- Gestione degli investimenti e di proto tipizzazione
- Continuità delle forniture e modalità di programmazione dei volumi di fornitura
- Le caratteristiche dei contratti di fornitura O.E.M.
- I Contratti di subfornitura nelle attività produttive. la legge 192/98 (cenni)

- D.Lgs. 2012/192 lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali: conseguenze per i contratti di fornitura

I CONTRATTI DI OUTSOURCING

- Scopi, struttura e clausole ricorrenti

I CONTRATTI DELLA LOGISTICA

- Contratti di trasporto e di spedizione
- Contratti di logistica integrata
- Scopi, struttura e clausole ricorrenti

IL CONTRATTO DI APPALTO PRIVATO

- Il contratto di appalto
- La valutazione e le fasi di scelta dell'appaltatore
- Il bene oggetto di appalto e la disciplina extra-codicistica
- Le principali differenze con il contratto d'opera e la somministrazione di lavoro e cose
- Le clausole particolari: il capitolato e l'offerta dell'appaltatore
- La revisione del prezzo
- Le assicurazioni e le garanzie di adempimento
- La sospensione dei lavori e il collaudo
- La responsabilità del committente e dell'appaltatore
- La garanzia per vizi e difformità prestata dall'appaltatore
- Altre tipologie di garanzia
- Il recesso unilaterale
- Analisi delle clausole più significative di un contratto d'appalto

2° modulo

CONTRATTI DI SOCIETÀ E DI COLLABORAZIONE TRA IMPRESE

IL CONTRATTO DI SUBAPPALTO

- Le principali peculiarità del contratto di subappalto
- La responsabilità nei rapporti tra committente-appaltatore e subappaltatore
- Abuso di indipendenza e divieto di interposizione

ASPETTI GENERALI SULLE JOINT VENTURE

- Lineamenti dei contratti di joint venture
- Evoluzione e qualificazione degli accordi di joint venture
- Joint venture contractual e joint venture corporation
- Struttura, caratteristiche e clausole ricorrenti

COOPERAZIONE TRA IMPRESE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

- Joint venture di produzione e di distribuzione: caratteristiche a confronto
- Joint venture con partner estero

JOINT VENTURE NELL'APPALTO INTERNAZIONALE

- Cooperazione tra imprese nell'appalto internazionale
- Disciplina dei rapporti interni
- Responsabilità interna e analisi delle attività strumentali al raggiungimento dello scopo comune
- Analisi dei rapporti con la stazione appaltante
- Risoluzione delle controversie

IL CONTRATTO DI RETE COME NUOVA FORMA DI CONTRATTO DIFFERENZA CON I CONTRATTI D'AREA E DI DISTRETTO

- L'oggetto del contratto di rete
- La presunta soggettività giuridica
- Chi vi può partecipare
- Caratteristiche: la forma del contratto, i conferimenti, l'organo gestorio, la responsabilità dei partecipanti al contratto, il fondo patrimoniale, il recesso
- Differenza con ATI, Consorzio, GEIE

LA STRUTTURA DELL'ACQUISTO DI PARTECIPAZIONI AZIONARIE E DI AZIENDE

- Asset deal vs share deal: differenze civilistiche, contabili e fiscali
- La struttura di cessione con conferimento
- Il leveraged buy out: profili Finanziari

LA PROCEDURA DI TRASFERIMENTO DI AZIENDA E DI PARTECIPAZIONI SOCIETARIE

- La fase precontrattuale
- Due diligence e contratto preliminare
- Tipologie di clausole ricorrenti nei contratti di acquisizione
- Clausole sulla determinazione del prezzo e di garanzia
- L'obbligo di non concorrenza
- Condizioni sospensive al closing

- Gestione interinale della società target
- Attività di closing e post closing

LE PECULIARITÀ DELLA CESSIONE E DELL'AFFITTO D'AZIENDA

- La procedura civilistica della cessione di azienda
- Le peculiarità del contratto di acquisizione di azienda
- Le peculiarità dell'affitto di azienda

L'ACQUISIZIONE DI PARTECIPAZIONI E DI AZIENDE NELL'AMBITO DI PROCEDURE CONCORSUALI

- Procedure concorsuali
- Accordi di ristrutturazione

DOCENTI E TESTIMONIAL

Tiziana Fragomeni

Avvocato Mediatore Negoziatore
Professore a contratto di
Oratoria forense
Università degli Studi di Milano

Marzio Molinari

Avvocato
Russo De Rosa Associati

Stefano Nava

Avvocato
Docente di Supply Chain
Università Carlo CattaneoLIUC

Roberto Pisciotta

Avvocato
Studio Sganzerla

Andrea Sganzerla

Avvocato
Studio Sganzerla

Flavia Silla

Avvocato e Dottore
Commercialista Studio Silla

Marco Tupponi

Avvocato
Senior Partner
Tupponi, De Marinis & Partners



INFO E CONTATTI

QUOTA DI ISCRIZIONE

√ 150,00 Euro + IVA

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

√ 2.600,00 Euro + IVA

COORDINAMENTO DIDATTICO

Rita Graziano

Cell 3494442804

rita.graziano@24orebs.com

FORMAZIONE CORPORATE

Sei un'azienda?

Per informazioni ed iscrizioni contattaci a:
corporate@24orebs.com

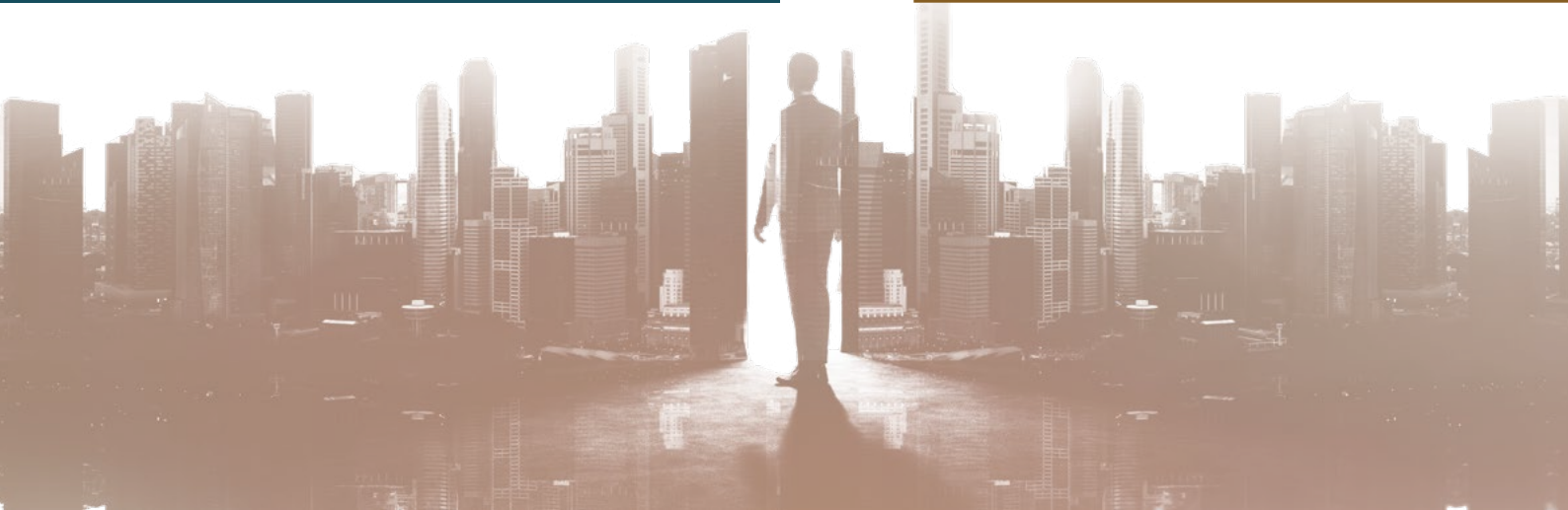
ACCREDITAMENTI

Digit'Ed S.p.A. è iscritta all'Albo dei soggetti accreditati per i Servizi di Istruzione e Formazione Professionale presso la Regione Lombardia (iscrizione n° 1412).



Regione
Lombardia

Digit'Ed S.p.A. è inoltre ente di formazione accreditato dalla **Regione Lazio** (det. dir. n. G13562) e dalla **Regione Campania**.



Sede legale:

Milano, Via San Vigilio, 1 – 20142 Milano

Sedi operative:

Milano, Via Monte Rosa, 91 – 20149 Milano

Roma, Via Gaeta, 15 – 00185 Roma

24orebs.com

