

Corso abilitante per Esperto Negoziatore della crisi
d'impresa- in modalità web live

NEGOZIATORE DELLA CRISI D'IMPRESA

Il Corso permette di adempiere all'obbligo di formazione univoca per l'iscrizione all'Albo degli Esperti Negoziatori della composizione negoziata della crisi d'impresa ai sensi del Decreto Legge n. 118/2021 e del Decreto dirigenziale Ministero della Giustizia 28/09/21

Durata: 55 ore





Web Live in diretta

Negoziatore della crisi d'impresa

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso di formazione, della durata di 55 ore, è rivolto a professionisti iscritti all'albo degli **Avvocati**, dei **Dottori Commercialisti** ed **Esperti Contabili** e dei **Consulenti del lavoro** che intendono iscriversi nell'apposito Elenco di Esperti Negoziatori tenuto presso la Camera di Commercio di ciascuna provincia d'Italia.

Il Corso è basato sul **Decreto Legge n. 118/2021** in conformità con quanto disposto dal **Decreto dirigenziale Ministero della Giustizia 28/09/21** e garantisce l'acquisizione di tutte le specifiche ed univoche competenze formative prescritte dalla normativa vigente ed **è valido per l'accesso all'Elenco degli Esperti Negoziatori della Crisi d'impresa**.

Il corso mira a formare professionisti in grado di affiancare le imprese nella mediazione tra le parti per valutare se e quali sono i percorsi di risanamento effettivamente percorribili e le intese raggiungibili. Consentirà di comprendere a fondo le principali problematiche applicative e procedurali del nuovo istituto della Composizione negoziale della crisi e di formare professionisti in grado di affrontare con metodo scientifico le molteplici attività connesse alle funzioni di Negoziatore. È indubbio che questa nuova figura aprirà concrete ed immediate opportunità professionali per i commerciali, ma non solo, che saranno in grado di dimostrare di aver i requisiti e le competenze necessarie per poter essere iscritti all'Albo dei negoziatori.

TITOLO RICONOSCIUTO E ATTESTATO FINALE

A conclusione del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione valevole a ogni effetto di legge ai fini dell'iscrizione nell'Elenco dei Negoziatori della crisi d'impresa di cui all'art. 3, comma 3, D.L. 118/2021.

DATE E ORARIO

Il corso è strutturato in 55 ore di formazione nelle seguenti date:

I sessione 29 novembre 2021 14.30-18.30 (4 ore)	II sessione 3 dicembre 2021 9.00-13.00 (4 ore)
III sessione 3 dicembre 2021 15.00-18.00 (3 ore)	IV sessione 10 dicembre 2021 14.00-19.00 (5 ore)
V sessione 14 dicembre 2021 14.00-19.00 (5 ore)	VI sessione 17 dicembre 2021 9.30-13.00/14.00-17.30 (7 ore)
VII sessione 21 dicembre 2021 14.00-19.00 (5 ore)	VIII sessione 11 gennaio 2022 14.00-19.00 (5 ore)
IX sessione 14 gennaio 2022 9.00-13.00 (4 ore)	X sessione 14 gennaio 2022 15.00-19.00 (4 ore)
XI sessione 18 gennaio 2022 14.30-18.30 (4 ore)	XII sessione 21 gennaio 2022 14.00-19.00 (5 ore)

Il contenuto del web live sarà disponibile in piattaforma anche dopo la diretta.



RECUPERO DEL WEB LIVE

L'iscrizione al web live dà la possibilità di vederlo e rivederlo in qualsiasi momento tramite differita accreditata



Web Live in diretta

Negoziatore della crisi d'impresa

CORPO DOCENTE

Franco Baiguera ODCEC Brescia – Studio Baiguera e Peli – Professore Università degli Studi di Brescia

Matteo Belluzzi ODCEC Mantova - M2A Consulting S.r.l.

Tiziana Fragomeni Avvocato in Milano - Mediatrice, negoziatrice e formatrice in tecniche di gestione costruttiva dei conflitti, mediazione e negoziazione (ai sensi del DM 180/20210)

Claudia Ferrarese Girdali Avvocato in Verona St. Belluzzo Mercanti Associazione Professionale

Francesco Lombardo Avvocato in Verona St. Belluzzo Mercanti Associazione Professionale

Monica Mandico Avvocato Cassazionista - Mandico&Partners Law firm – Esperto in gestione della crisi da sovraindebitamento

Alessandro Mattavelli ODCEC Milano – Studio Mattavelli & Associati

Antonio Morello Avvocato in Roma - Esperto di Diritto e contenzioso societario e fallimentare, Componente organi societari e Od

Giuseppina Mortillaro Avvocato giuslavorista del Foro di Pisa – Professore a contratto di Diritto del lavoro presso l'Università di Pisa (Dipartimento di Economia e Management) – Socio AGI, Avvocati Giuslavoristi Italiani

Andrea Arrigo Panato Pubblicista -ODCEC Milano

Marcello Pollio Pubblicista ODCEC Genova – PBP Pollio & Associati – Professore Università Magna Græcia e Università Telematica Pegaso

Renato Santini ODCEC Bologna - Studio Leonelli, Santini & Partners - Professore Università di Bologna

Flavia Silla Avvocato e Commercialista in Milano - Mediatrice, negoziatrice e formatrice in tecniche di gestione costruttiva dei conflitti, mediazione e negoziazione (ai sensi del DM 180/20210)

Giuliano Soldi Avvocato Milano

CREDITI FORMATIVI

ODCEC inoltrata richiesta 55 CFP

AVVOCATI corso accreditato dal CNF permette di Maturare 10 cfp nel 2021 e 10 cfp nel 2022

Consultare il sito www.drcnetwork.it/professione-commercialista per verificare lo stato di ACCREDITAMENTO

MATERIALE DIDATTICO

La dispensa, che contiene le slide utilizzate durante il corso, le esercitazioni e gli approfondimenti predisposti dai docenti, è scaricabile direttamente dalla piattaforma su cui è caricato il corso.

PARTECIPAZIONE INTERO CORSO

Quota intera€ 600 + IVA

QUOTA RISERVATA AVVOCATI DEI FORI DELLA LOMBARDIA

Quota riservata.....€ 250 + IVA

(per acquisti online sulla piattaforma e-commerce inserire il codice sconto AVVOCATI per poter beneficiare della quota scontata)



Web Live in diretta

Negoziatore della crisi d'impresa

PROGRAMMA

I INCONTRO - 29 NOVEMBRE - 14.30 - 18.30

Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi

- La flessibilità dello strumento
- La nuova figura dell'esperto come figura diversa da tutti gli altri profili professionali a vario titolo coinvolti nella crisi e la necessità di una nuova cultura dei rapporti tra i protagonisti economici
- Finalità "macro" e obiettivi "micro"
- Lo stato di difficoltà e quello di crisi
- La percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato di insolvenza se reversibile
- Che cosa si intende per risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell'azienda
- Analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzione di moratoria, accordi di ristrutturazione e preaccordi)

II INCONTRO - 3 DICEMBRE - 9.00 - 13.00

Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale

- Articoli da 3 a 19 DL 118/2021 (con solo cenni alle parti direttamente investite dalle successive partizioni), e con focus su:
 - Rinegoziazione e principi sui contratti
 - Contenuto delle misure cautelari e protettive
 - Descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale)

III INCONTRO - 3 DICEMBRE - 15.00 - 18.00

La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma

- la piattaforma
- il contenuto della domanda
- la documentazione allegata
- la lettura della centrale rischi
- la lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali

IV INCONTRO - 10 DICEMBRE - 14.00 - 19.00

La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento

- Finalità del test e le logiche sottostanti
- La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta
- La conduzione del test:
 - l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato;
 - le conseguenze della pandemia (conseguenze reversibili, conseguenze che comportano un cambiamento strutturale della domanda, conseguenze che determinano il cambiamento del modello di business, esempi concreti)
 - il caso dell'impresa in equilibrio economico o il caso dell'impresa in disequilibrio economico
- La costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo
- Lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso
- Esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto

V INCONTRO - 14 DICEMBRE - 14.00 - 19.00

La redazione di un piano di risanamento

- Il piano come 'processo'
- Le indicazioni contenute nella check-list
- Come condurre sulla base della check-list la disamina del piano
- Avvertenze per specifici settori di attività
- Possibili specificità del piano in caso di imprese sotto-soglia e piccole imprese; contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo di imprese;
- Casi pratici ed esempi di modelli di piano



Web Live in diretta

Negoziatore della crisi d'impresa

**VI INCONTRO - 17 DICEMBRE - 9.30 - 13.00 +
14.00 - 17.30**

Il protocollo di conduzione della composizione negoziata

- il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi
- il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare, l'individuazione delle parti interessate
- la gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata
- il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative
- il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di rideterminazione del contenuto del contratto
- il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi
- il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del secondo comma dell'art. 2560
- il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari
- le vicende circolatorie dell'azienda
- tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessionario; il ricorso alla piattaforma per la virtual data room e la raccolta delle proposte competitive in ambiente secretato
- il contenuto della relazione finale
- i finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo dell'esperto
- il debito fiscale ed erariale: il ricorso all'art. 182-ter, l'istanza di cui al co. 4 dell'art. 14 ed il ruolo dell'esperto
- le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14
- l'assenza o il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'impresa, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto
- i gruppi di imprese: illustrazione dei requisiti di riconoscibilità del gruppo ai fini della composizione negoziata; incarico unitario; la pluralità di esperti e la decisione di prosecuzione con incarico unitario ovvero con conduzione congiunta della composizione negoziata nelle diverse imprese; l'estensione delle trattative ad altre imprese del gruppo in difficoltà; il coinvolgimento come parti interessate di altre imprese del gruppo non in difficoltà; l'esito

VII INCONTRO - 21 DICEMBRE - 14.00 - 19.00

La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze.

Fase della preparazione (2 ore)

- L'individuazione delle parti astrattamente interessate
- La fase del contatto individuale:
 - preparazione del colloquio e scelta delle modalità;
 - individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti
- La fase degli incontri bi- e multilaterali:
 - quando, dove, come;
 - modalità di gestione

Gestione delle trattative I parte Contenuto (3 ore)

- Definizione dell'obiettivo
- Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza
- Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui
- Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate
- Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza
- Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento
- Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione

VIII INCONTRO - 11 GENNAIO - 14.00 - 19.00

Gestione delle trattative II parte Contenuto (3 ore)

- Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo
- Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate
- Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento
- Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le impasse (bias)
- La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa



Web Live in diretta

Negoziatore della crisi d'impresa

Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche

Contenuto (2 ore)

- Presentazione di casi studio e divisione dei ruoli
- Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda
- Setting degli incontri singoli e/o di gruppo
- Gestione della trattativa

IX INCONTRO - 14 GENNAIO - 9.00 - 13.00

Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie Ore 4

- IFRS 9, stageing e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari
- Segnalazioni in centrale dei rischi
- Guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinata/scadute
- Misure di concessione performing e non performing
- Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati
- Definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenze sulle politiche creditizie
- L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario
- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

X INCONTRO - 14 GENNAIO - 15.00 - 19.00

Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali

- Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni
- Le procedure di informazione e consultazione sindacale
- Le relazioni sindacali nei luoghi di lavoro in relazione alle caratteristiche (in particolare: dimensionali e settoriali) dell'impresa e dell'interlocuzione con i pubblici poteri
- Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa
- L'intervento degli ammortizzatori sociali
- Affitto e trasferimento d'azienda
- L'appalto L'inquadramento professionale del lavoratore
- Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse
- Le conciliazioni in sede protetta
- Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa

XI INCONTRO - 18 GENNAIO - 14.30 - 18.30

La stima della liquidazione del patrimonio

- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla
- La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami
- La stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami

XII INCONTRO - 21 GENNAIO - 14.00 - 19.00

L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11

- le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore
 - il contratto di cui all'art. 11 co 1 lett. a), il parere motivato dell'esperto
 - la convenzione di moratoria o l'accordo di cui al co. 1 lett. c) e la sottoscrizione dell'esperto
 - l'ADR di cui al co. 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al co. 2
 - il concordato preventivo
 - il concordato semplificato
- il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata, rispetto al caso in cui non lo sia



SCHEDA D'ISCRIZIONE

Da compilare ed inviare via email a: **formazione@professionecommercialista.com** con copia del bonifico di pagamento

Negoziatore della crisi d'impresa

- Quota intera di partecipazione.....€ 600 + IVA
 Quota riservata Avvocati dei Fori della Lombardia.....€ 250 + IVA

DATI PARTECIPANTE*

Cognome:	Nome:
E-mail partecipante:	
C.F. partecipante:	
Iscritto all'Ordine degli Avvocati di:	
N. iscrizione Albo Revisori Legali dei Conti:	
Altro:	

DATI FATTURAZIONE*

Studio:		
Via:		
CAP:	Comune:	Prov:
Telefono:	Fax:	
P.IVA:		
E-mail Studio:		
Pec:	Codice Sdl:	

*Tutti i campi sono obbligatori per la fatturazione e il rilascio dei crediti formativi

Allegare alla scheda di iscrizione copia del bonifico bancario, da effettuarsi alle seguenti coordinate bancarie:

IBAN: IT51A052160163300000003473

Credito Valtellinese - Agenzia 4 - Milano Intestato a Drc Network Srl

CAUSALE: Corso Negoziatore (indicare nome e Partita Iva dello Studio Professionale)

PRIVACY: Ai sensi del regolamento UE 2016/679 ("GDPR") DRC Network srl, con sede Legale in Centro direzionale Milanofiori - Strada 1 - Palazzo F6, 20090 Assago (MI), titolare del trattamento, informa che potrà trattare i dati del Partecipante nonché, se diverso, del Destinatario della fattura per fini promozionali relativi ai propri servizi e a quelli dei propri partner commerciali. Ciascun interessato potrà opporsi a tale trattamento, inizialmente o successivamente, in maniera agevole scrivendo all'email privacy@drcnetwork.it. Per maggiori informazioni sulla privacy si prega di consultare il sito www.drcnetwork.it nell'apposita sezione. L'interessato, presa visione dell'informativa, presta il consenso

Firma Partecipante: _____ Timbro ditta/studio: _____