



28° EXECUTIVE MASTER

# AVVOCATO DI AFFARI

Il nuovo volto della professione legale  
internazionale



Il Master è strutturato in  
moduli accreditati.



**LIVE STREAMING**

DAL 9 APRILE 2022

Formula SABATO  
+ 5 venerdì



**6**  
mesi



**47**  
lezioni



**21**  
week end



**188**  
ore d'aula

Business Partner:



# INDICE



Perchè scegliere un Master Meliusform	03
Riconoscimenti	04
Le Sedi	05
Come cambia la professione legale	06
Chi è l'Avvocato d'Affari	07
Caratteristiche del Master	08
Servizi di supporto al Master	09
Servizio Mentoring	11
Il percorso formativo	12
Il programma didattico	13
Faculty	25
Gli ex partecipanti dicono di noi	28
Modalità di ammissione	29
Quote di partecipazione	30
Form d'Iscrizione	31
Agevolazioni e finanziamenti	33

## Partnership:



## Riconoscimenti:



## Knowledge Partners:



Nctm



Wilkie Farr  
& Gallagher



# PERCHÈ SCEGLIERE UN MASTER MELIUSform

25

Anni di storia nella formazione manageriale e professionale.

+500

Edizioni di Executive Master tra Roma, Milano, Padova e in Video Live Streaming.

+ 1.500

Testimonianze di ex partecipanti ai Master.

+ 10.000

Ex partecipanti ora inseriti nel mercato del lavoro.

+ 500

Relatori e Docenti esperti del settore, provenienti dal mondo aziendale e consulenziale.

+ 1.500

Aziende clienti che hanno iscritto i propri dipendenti ai Master e Corsi Meliusform.

+ 120.000

Partecipanti ai convegni, webinar, seminari ed eventi organizzati in tutta Italia.

2020

**Premio Innovazione SMAU**  
Grazie all'innovativo progetto "Holo Corporate Learning (HCL): Trasformare la corporate education con la mixed reality".

**Premio Adriano Olivetti**, indetto dall'AIF (Associazione Italiana Formatori), nella sezione "Ricerca & Innovazione per la formazione manageriale".

2016

2005

**1° in Italia** ad avere offerto una **piattaforma e-Learning** per assicurare al partecipante, in modalità asincrona, il recupero di lezioni e ulteriori approfondimenti.

Tra le prime Business School ad aver ottenuto l'**accreditamento dei suoi eventi formativi dai principali Ordini professionali**.

2003

2002

**1° in Italia** ad aver introdotto l'originale **formula week-end** nei programmi dei Master e Corsi.

Tra i primi ad introdurre nei programmi didattici dei **Master e Corsi: Software, Business Game** on-line, **Esercitazioni con l'uso di Excel®**, case study, role playing, project work e molte altre iniziative innovative.

2001

1999

Vocazione all'impegno sociale ed attenzione ai temi del "lavoro" con l'organizzazione di eventi (come il **Recruitment Day**, con un'affluenza media di oltre 20.000 presenze per edizione) **convegni, webinar, seminari** e strumenti di informazione dedicati (**JobTV**).

# RICONOSCIMENTI



Il Master è strutturato in moduli accreditati

La frequenza all'Executive Master in Avvocato d'Affari sia attraverso attività formative "in aula" che in modalità "on-line" (ovvero attraverso piattaforme digitali e-learning riconosciute per il tracciamento), dà diritto al rilascio dei **Crediti Formativi**, ai fini della formazione continua obbligatoria come da **Regolamento del Consiglio Nazionale Forense**, in quanto i moduli interni al programma del Master sono stati accreditati dalla Commissione centrale per l'accREDITAMENTO della formazione.



Meliusform è **Business Partner 24ORE**.

Dal 2019, la Business School è entrata a far parte del network professionale del Sole 24 Ore che mette in contatto professionisti e aziende altamente specializzate.

Meliusform ha ricevuto nel **2016** il "**Premio Adriano Olivetti**", indetto dall'**AIF** - Associazione Italiana Formatori, come **1° classificato nella "Ricerca & Innovazione" per la formazione manageriale**.

L'AIF Award premia professionisti, enti di formazione, aziende, pubbliche amministrazioni, gruppi e persone che abbiano ideato e realizzato progetti formativi di valorizzazione del capitale umano e che si sono contraddistinti per i risultati di apprendimento.



**PREMIO ADRIANO OLIVETTI**



Associazione Italiana Formatori  
da 40 anni al servizio dell'ingegno



ASSOCIAZIONE RICONOSCIUTA DA  
Ministero dello Sviluppo Economico  
Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della  
Ricerca Ministero della Giustizia



Meliusform Business School ha ricevuto il "**Premio Innovazione SMAU Milano 2020**", nel segmento "Persone e Innovazione: il matching vincente nel settore Risorse Umane" come eccellenza con il progetto **Holo Corporate Learning (HCL): Trasformare la corporate education con la mixed reality**.

Il "Premio Innovazione Smau" è il riconoscimento riservato alle imprese e agli enti più innovativi del territorio che investono in nuovi progetti di trasformazione digitale e di Open Innovation. Il progetto HCL di Meliusform si è distinto per il nuovo modo di fare formazione agli executive attraverso l'impiego delle tecnologie olografiche in mixed reality (con i dispositivi HoloLens2), reso possibile dalla collaborazione con **Hevolus Innovation** partner Worldwide **Microsoft**.

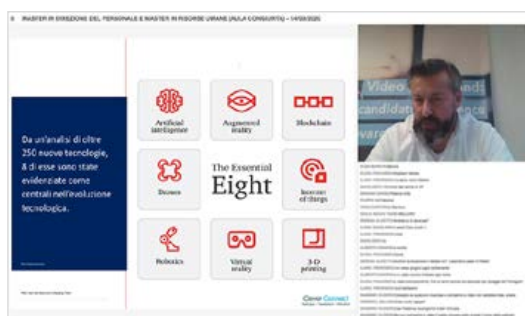
# IL **MASTER** DIRETTAMENTE A CASA TUA IN VIDEO LIVE STREAMING

## ■ VLS Video Live Streaming

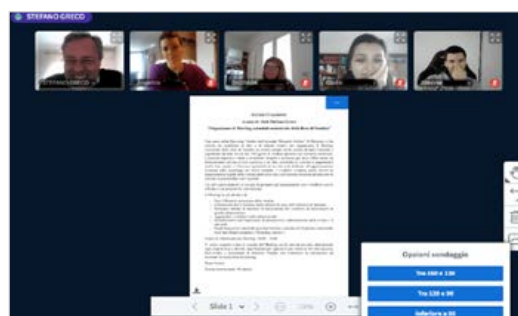
Una **soluzione innovativa** che sfrutta la piattaforma digitale MELIUSform dall'elevata qualità di erogazione audio-video, con un alto grado di interattività docente-partecipante e con il supporto di un tutor/moderatore d'aula e di una troupe di assistenza specializzata, il tutto per farti VIVERE UNA LEARNING EXPERIENCE MOLTO SIMILE A QUELLA DELL'AULA FISICA.



## Funzionalità della Piattaforma



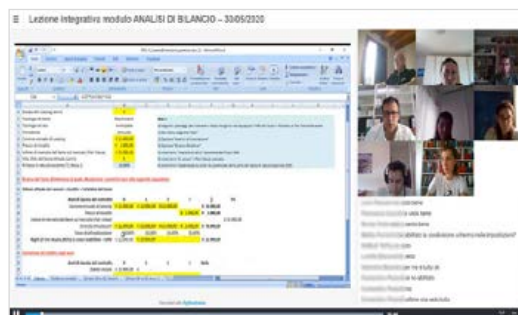
**Vedi ed ascolti** il docente mentre spiega come se fossi in aula.



Sviluppi progetti di gruppo ed **esercitazioni** nelle stanze break out.



**Intervieni ed interagisci** con l'aula virtuale.



**Rivedi** l'intera lezione registrata **"on demand"**.

E molto altro >>



### Multi Device

Ti basterà collegarti alla piattaforma con qualsiasi device a disposizione.



### Smart Learn

È sufficiente una connessione ADSL

La compatibilità è garantita su: computer (desktop, portatili e 2 x 1 quali p.e. il Surface Note); tablet (quali iPad, Samsung Galaxy Tab ecc.); smartphone (iPhone, dispositivi Android, Windows 10, ecc.); Smart-TV.

# COME CAMBIA LA PROFESSIONE LEGALE

## Quali sono i requisiti richiesti per una carriera di successo



Il mutevole scenario legislativo ed economico, nazionale ed internazionale, impone a tutti coloro che intendono avvicinarsi alla professione legale di:

- allargare i propri orizzonti, integrando le proprie competenze con tematiche trasversali (finanziarie, fiscali, societarie, ecc);
- impiegare strumenti e tecniche mutuati dalla prassi di ordinamenti stranieri;
- familiarizzare con le innovazioni tecnologiche che hanno cambiato radicalmente il modo di fare la professione oggi.

Gli Executive Master Meliusform in Area Legale sono stati realizzati proprio per soddisfare queste esigenze e sono il risultato della **ventennale esperienza** della Business School in campo formativo, unita all'importante know how del corpo docente, proveniente da prestigiose **Leading Law Firm** del panorama internazionale (BSVA, Carnelutti, EXP Legal, NCTM, Tonucci & Partners, Willkie Farr & Gallagher). Gli Executive Master Legali Meliusform affrontano il processo di cambiamento legislativo, economico, finanziario e della prassi professionale e commerciale, proponendo **case study, modelli contrattuali, simulazioni negoziali**, ecc., frutto dell'esperienza quotidiana del corpo docente e degli importanti Studi Legali Internazionali che aderiscono come partners alla nostra proposta formativa.

La programmazione didattica è mirata a guidare il partecipante alla comprensione ed acquisizione degli argomenti trattati, e ad un'immediata spendibilità di tali competenze nell'esercizio della professione (anche nella fase di Mentoring che segue la fase di formazione d'aula).

L'Executive Master è stato realizzato con l'apporto scientifico di professionisti provenienti dalle seguenti Law Firm:

- BSVA Studio Legale Associato
- Carnelutti Studio Legale Associato
- EXP Legal
- NCTM Studio Legale Associato
- Tonucci & Partners
- Willkie Farr & Gallagher
- Senni & Partners



# CHI È L'AVVOCATO D'AFFARI

L'Avvocato d'affari è una figura professionale ben distinta da quella dell'Avvocato "tradizionale". Le attività più consuete nell'ambito della professione tradizionale (contenzioso, scrittura di atti giudiziari, applicazione della procedura civile o penale, ecc.) non rappresentano il centro dell'attività di chi si occupa di Business Law.

L'avvocato d'affari, infatti, è colui che è chiamato a fornire all'impresa cliente un'assistenza legale ad ampio raggio, integrando le proprie competenze tecnico-giuridiche con un importante ventaglio di conoscenze trasversali, tra le quali:

- il mondo delle imprese (corporate)
- gli aspetti economici e finanziari delle aziende (analisi bilanci, valutazione d'azienda)
- le prassi giuridiche e gli ordinamenti stranieri
- i mercati e le pratiche finanziarie
- le operazioni straordinarie (mergers & acquisitions, private equity, ecc.)
- la fiscalità nazionale ed internazionale
- le dispute resolution e le employment relationship problems
- la negoziazione e la pratica contrattuale nazionale ed internazionale

con l'obiettivo di assicurare al proprio cliente, nel pieno rispetto della legalità, il maggior valore competitivo ed il miglior risultato in presenza di diverse alternative strategiche.

Nell'esercizio della sua professione l'Avvocato d'Affari deve sapere consultare, con dimestichezza, qualunque archivio documentale storico di una Società – dall'atto di costituzione ai verbali di Assemblea dei soci e dei Consigli di Amministrazione, dai bilanci alle contrattualistiche commerciali e finanziarie, dai contratti di lavoro alle certificazioni ambientali, dai brevetti agli atti giudiziari – e ogni dato rilevante per avere una approfondita conoscenza della situazione economica, finanziaria commerciale e fiscale dell'impresa, in modo da supportarla con competenza anche nella delicata fase della "due diligence".



# CARATTERISTICHE DEL MASTER

## ■ Obiettivi



La figura dell'Avvocato d'Affari sta affermandosi nel nostro Paese e per questa ragione MELIUSform, con il contributo di professionisti altamente specializzati provenienti da primari studi legali internazionali (Carnelutti, EXP Legal, NCTM, Tonucci & Partners, Willkie Farr & Gallagher) e da primarie società di tutela del diritto (Società Italiana Brevetti S.p.A.), ha realizzato il Master in Avvocato d'Affari. Il Master è un innovativo percorso in Business Law che si propone, appunto, di formare figure esperte nelle operazioni straordinarie e del diritto societario, affrontando tematiche commerciali, tributarie, finanziarie, fallimentari e di bilancio altamente specialistiche.

Il Master pone particolare attenzione alla contrattualistica societaria, alle operazioni straordinarie (M&A, quotazioni in borsa, ecc.) e alle tecniche di analisi economica e finanziaria, con un approccio ed una visione multilaterale delle problematiche di natura legale che oggi si trovano ad affrontare le imprese e quindi molti studi professionali. Si tratta di un corso flessibile e poliedrico volto a rafforzare le conoscenze pratiche del professionista moderno, grazie a nozioni tecnico giuridiche che guardano con forza al futuro della professione.

Essere "responsabile" in una società evoluta come quella attuale, significa essere "abile", capace di fornire "responses" alle problematiche della società e dei clienti. Il master in avvocato di affari si prefigge dunque l'ambizioso obiettivo di formare professionisti responsabili e ultra competenti, che sappiano rispondere alle esigenze dei sempre più complessi orizzonti giuridici in cui i clienti richiedono aiuto.

Si tratta dunque di un programma progettato per avvocati di qualunque livello pronti a far progredire la propria carriera, a costruire una rete globale di networking e assumere un ruolo guida in complesse transazioni transfrontaliere.

## ■ Destinatari



- **Laureati** in giurisprudenza, in discipline giuridiche e similari
- **Personale di aziende** con esperienza negli uffici legali che desiderino accrescere la propria professionalità
- **Avvocati** che intendono riqualificare il proprio ruolo professionale innovando il servizio consulenziale ai propri clienti ampliando il proprio business
- **Praticanti** di studi legali.

*Sono ammessi anche i "non laureati" nella misura in cui siano in grado di dimostrare di aver maturato delle esperienze lavorative significative presso uffici legali.*

## ■ Diploma del Master



Alla conclusione del Master viene rilasciato il Diploma Master in Avvocato di Affari.

Per il rilascio del Diploma è necessario:

- essere in regola con la posizione amministrativa;
- aver frequentato almeno l'80% delle lezioni del programma con la possibilità di recuperare anche on-line alcune di quelle in cui si è stati assenti;
- aver effettuato almeno il 70% delle valutazioni della docenza (al termine di ogni giornata di lezione) attraverso l'apposita web-app della Business School o il sistema cartaceo.

Un attestato di partecipazione verrà rilasciato anche ai partecipanti dei singoli moduli con il titolo del relativo Corso di Specializzazione.



# SERVIZI DI SUPPORTO AL MASTER

## MATERIALI DIDATTICI

### Dispense del Master



Le dispense, utili durante la didattica, rilasciate prima dell'inizio di ogni singola lezione allo scopo di facilitare l'apprendimento.



## SERVIZI DI SUPPORTO AL MASTER

## APP MY MELIUSFORM

## ■ Installazione dell'App



L'app è disponibile su App Store e su Google Play.

Queste istruzioni per l'uso sono applicabili alla versione attuale dell'app o a quelle successive. Assicurarsi di aggiornare sempre l'app alla versione compatibile più recente.

Per dispositivi su sistemi iOS (es. Apple)

- Vai sull'App Store e cerca l'app digitando "MyMeliusform"
- Nei risultati di ricerca clicca sull'app
- Clicca su "OTTIENI" e poi "INSTALLA"
- Se viene richiesto, accedi all'App Store per completare l'installazione

Per dispositivi su sistemi Android

- Vai su Google Play Store e cerca l'app digitando "MyMeliusform"
- Nei risultati di ricerca clicca sull'app
- Clicca su "INSTALLA"



Al termine dell'installazione, l'icona dell'app comparirà nella schermata principale del proprio dispositivo mobile e l'app sarà pronta per essere utilizzata.

## ■ Per accedere a tutte le Funzionalità e i Servizi

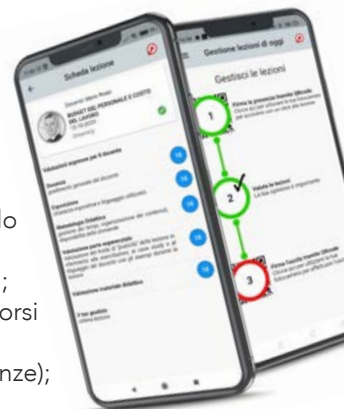


L'app per iPhone, iPad, iPod touch e dispositivi Android permette di accedere a tutte le funzioni e i servizi della Business School.

L'app consente di accedere all'area riservata dedicata agli utenti registrati Meliusform.

Una volta effettuato l'ingresso all'app sarà possibile:

- Visualizzare, aggiornare e modificare il proprio profilo (secondo le stesse logiche del portale web);
- Visualizzare la lista dei prodotti (Master e Corsi) acquistati;
- Accedere ai calendari e ai programmi didattici dei percorsi formativi acquistati;
- Consultare la tua posizione amministrativa (saldo e scadenze);
- Scaricare le fatture relative ai pagamenti effettuati;
- Seguire tutte le nuove iniziative della Business School (offerte, selezioni, eventi, approfondimenti);
- Registrarsi alla lezione prevista per la data odierna, in aula o in Video Live Streaming (VLS), avviando la procedura seguente:
  - check-in all'ingresso dell'aula (fisica o virtuale) tramite scansione QR code;
  - valutazione dei docenti e delle lezioni svolte;
  - check-out al termine della lezione tramite scansione QR code;
- Visualizzare lo storico di tutti i feedback/valutazioni rilasciate per ciascuna lezione di ciascun prodotto formativo (Master o Corso);
- Verificare la percentuale complessiva di presenze in aula, rispetto al totale del programma formativo (Master o Corso), per il rilascio dell'attestato;
- Scaricare i file presenti nell'area riservata.



[Scopri di più >>](#)

# SERVIZIO MENTORING

Al termine del Master e dietro un **attento processo di selezione**, i partecipanti all'Executive Master (**che non abbiano superato i 35 anni di età**) avranno la possibilità di accedere ad un percorso di apprendimento guidato, in cui il **Mentor** (proveniente da una delle Law Firm in Knowledge Partnership) offre volontariamente sapere e competenze acquisite e le condivide sotto forma di insegnamento e trasmissione di esperienza, per favorire la crescita personale e professionale del partecipante al Master (**Mentee**).

La possibilità di prendere parte a questa esperienza **non ha costi aggiuntivi**, e sarà **subordinata ad una valutazione dei profili** operata, durante le lezioni del Master, da parte dei Docenti/Mentor aderenti al progetto. Molti sono i fattori che concorreranno a tale valutazione; tra tutti, rappresenteranno criteri preferenziali eventuali esperienze pregresse significative (esperienze di studio all'estero, settori di specializzazione, eccetera) ed un'ottima padronanza della **lingua inglese**. Dopo la chiusura del periodo di formazione in aula, il nostro Ufficio Placement contatterà i profili idonei (tramite email ufficiale) per confermare la possibilità di prendere parte al percorso di Mentoring Meliusform, e concordare modalità e tempistiche.

Partecipano come Mentor il 50% dei docenti del Master e, quindi degli Studi Legali da loro rappresentati e ruotano nel corso delle edizioni del Master in ragione delle disponibilità manifestate degli stessi professionisti per favorire la crescita personale e professionale del partecipante al Master (Mentee).

## ■ Il Percorso di Mentoring

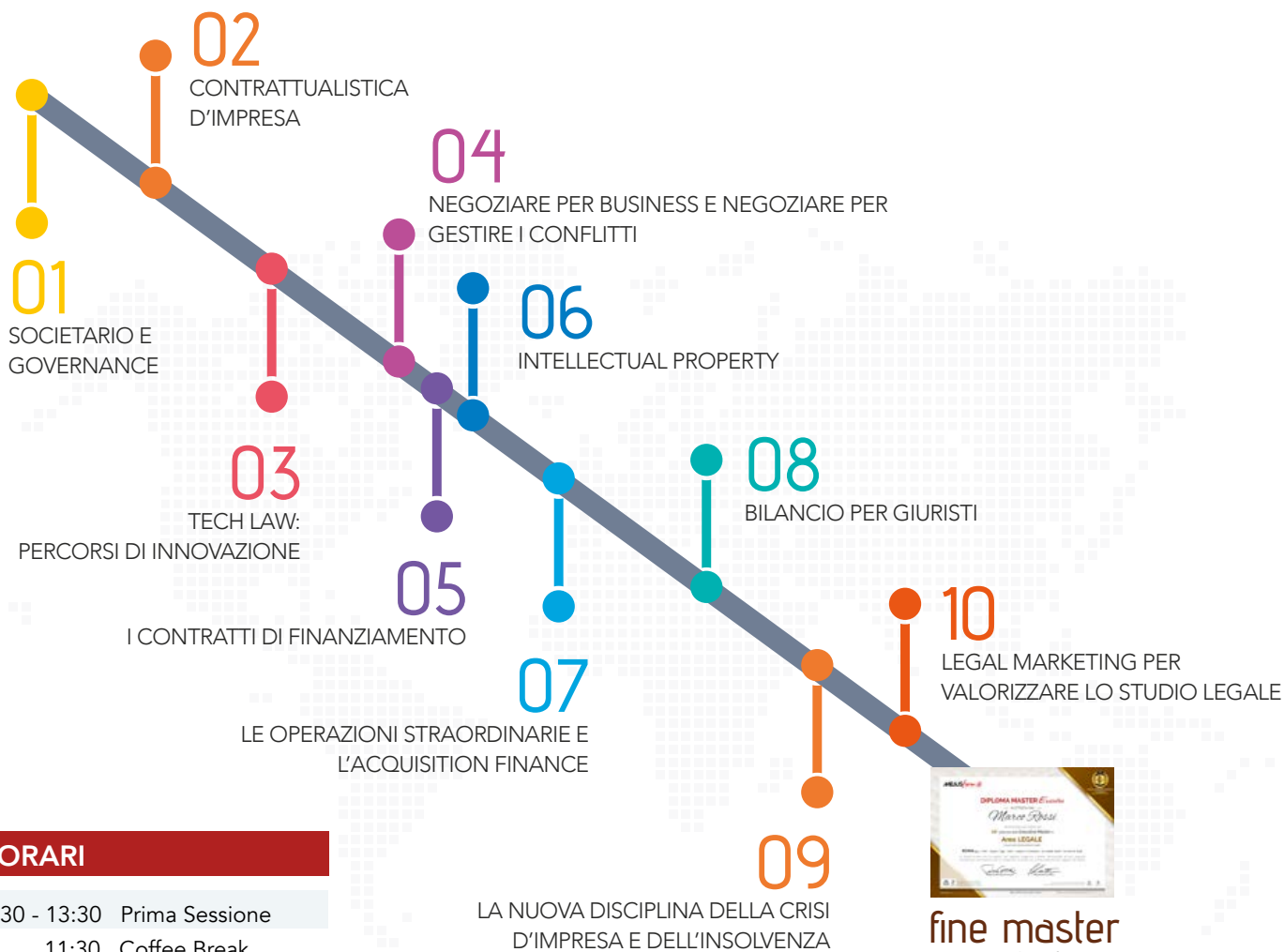


Il percorso di Mentoring si caratterizza per i seguenti aspetti:

- È un servizio compreso nel percorso formativo e non ha per questo nessun costo aggiuntivo
- È utile per la figura junior proiettarsi nella quotidianità del lavoro di un professionista ad alto livello all'interno di un grande studio d'avvocatura (Law Firm).
- È formativo toccare con mano i processi di lavoro e la sua organizzazione
- È fonte di arricchimento lavorare a stretto contatto con una figura senior per 2 settimane, perché si tratta di un'efficace full immersion.



# IL PERCORSO FORMATIVO



## ORARI

9:30 - 13:30 Prima Sessione

11:30 Coffee Break

13:30 - 14:30 Pausa Pranzo

14:30 - 18:30 Seconda Sessione

16:30 Coffee Break



# IL PROGRAMMA DIDATTICO



## 1° 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 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 - 4

#### LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte II)

- Analisi di un Case Study con commento in aula

### Lezione - 5

#### 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

### Lezione - 6

#### 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

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.

## 2° Modulo

### CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA

#### DIRITTO E PRATICA CONTRATTUALE IN IMPRESA E NEI COMMERCII INTERNAZIONALI

### Lezione - 7

#### LA NEGOZIAZIONE E CONCLUSIONE DEL CONTRATTO

- La predisposizione di offerte tecnico-commerciali

- La redazione di minute di meeting, lettere di intenti, non disclosure agreements, memorandum of understanding
- Le principali profili di responsabilità pre-contrattuale negli ordinamenti di Civil Law e Common Law
- La conclusione del contratto
- Il contratto internazionale

#### Lezione - 8

##### LE PRINCIPALI FORME CONTRATTUALI

- I contratti di distribuzione (agenzia, concessione ecc)
- Il contratto di compravendita
- Le condizioni generali di contratto
- I contratti di collaborazione industriale (licenza, know how transfer etc.)

#### Lezione - 9

##### 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

##### 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
- Q&A Session

#### 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

## 3° Modulo

### TECH LAW: PERCORSI DI INNOVAZIONE

#### PRINCIPALI TREND DI INNOVAZIONE PER GIURISTI D'IMPRESA

#### Lezione - 13

##### 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 - 14

##### I NUOVI PROFILI GIURIDICI NELL'ECONOMIA DIGITALE (PARTE I)

I nuovi ambiti di business e di consulenza creati dalle tecnologie digitali nel settore legale

- Contratti elettronici e smart contracts;
- Intelligenza artificiale applicata al diritto;
- Big data e implicazioni giuridiche;
- Firme elettroniche e altri servizi fiduciari: il regolamento comunitario eIDAS;

#### Lezione - 15

##### I NUOVI PROFILI GIURIDICI NELL'ECONOMIA DIGITALE (PARTE II)

I nuovi ambiti di business e di consulenza creati dalle tecnologie digitali nel settore legale

- DLT e Block chain: Applicazioni giuridiche e rilevanza giuridica applicativa: (fintech e asset tokenization);
- La Cybersecurity:
  - Perimetro Cibernetico Nazionale (Decreto Legge 21 settembre 2019, n. 105; DPCM 131/2020 del 21 ottobre 2020);
  - EU-Cybersecurity Strategy;
  - EU-Cybersecurity Act – Regulation (EU) 2019/881 e il ruolo di: European Network and Information Security Agency (ENISA), Computer Emergency Response Team (CERT-EU), Computer Security Incident Response Team (CSIRT), European Cyber Security Organisation (ECISO).

La risoluzione delle controversie Online e l'E-arbitration

- Il regolamento europeo sulle Online Dispute Resolution (ODR) – Regolamento UE N. 524/2013 del 21 maggio 2013;
- Le procedure di risoluzione stragiudiziale delle controversie tra consumatori e imprese originate da contratti online;
- E-arbitration e e-arbitration platforms.

#### Lezione - 16

##### 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 - 17

##### 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 - 18

##### 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



### Lezione - 19

#### 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

## 4° Modulo

### NEGOZIARE PER BUSINESS E NEGOZIARE PER GESTIRE I CONFLITTI

#### STRATEGIE E TECNICHE AVANZATE PER MASSIMIZZARE IL VALORE REALIZZATO DA OGNI ACCORDO

### Lezione - 20

#### 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 - 21

#### 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

## 5° Modulo

### I CONTRATTI DI FINANZIAMENTO

#### TECNICHE DI REDAZIONE DEL CONTRATTO DI FINANZIAMENTO E LE STRATEGIE DI NEGOZIAZIONE

### Lezione - 22

#### 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 - 23****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

**6° Modulo****INTELLECTUAL PROPERTY****LA TUTELA IN ITALIA E NEL MONDO DEGLI INTANGIBLES AZIENDALI****Lezione - 24****INTELLECTUAL PROPERTY (Parte I)**

## Introduzione

- importanza dell'IP in Italia e nel mondo
  - Le varie aree dell'IP: tech, food, fashion&luxury, enjeneering&architecture, health, biotech, start-up, sport, entertainment, ecc.
  - La concorrenza sleale
  - Il brand, i marchi e gli altri segni distintivi
  - Le origini geografiche dei prodotti e servizi: marchi collettivi, nomi ed indicazioni geografiche, il made in
- Case study (concorrenza sleale e marchi)

**Lezione - 25****INTELLECTUAL PROPERTY (Parte II)**

- L'innovazione e le tecnologie
  - I brevetti di invenzione
  - Le nuove tecnologie: le computer implemented inventions
  - Le invenzioni non brevettate: il segreto industriale ed il know-how
  - I modelli di utilità
- Case study (brevetti o modelli)

**Lezione - 26****INTELLECTUAL PROPERTY (Parte III)**

- La forma dei prodotti: estetica e funzionalità; disegni e modelli vs. brevetti
  - I disegni e modelli
  - La protezione della forma accordata dal copyright
  - I marchi di forma
  - Concorrenza sleale: la protezione della forma
- Case study (design o modelli)

**Lezione - 27****INTELLECTUAL PROPERTY (Parte IV)**

- La tutela della IP: civile, penale, amministrativa, doganale, tecnologica, autotutela
  - I contratti dell'IP
  - Lo sfruttamento dell'IP
  - Lo sviluppo della IP
  - Valutazione economica della IP
  - I finanziamenti dell'IP
- Case study (tutela, contratti)

## 7° Modulo

### LE OPERAZIONI STRAORDINARIE E L'ACQUISITION FINANCE

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

##### Lezione - 28

#### 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
- Le attività di due diligence
- Negoziazione e sottoscrizione del contratto di acquisizione
- Il c.d. "periodo interinale"
- Il c.d. "closing"
- Le fasi successive al closing

##### Lezione - 29

#### 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 - 30

#### 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 - 31

#### 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 - 32

#### 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 - 33

#### 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 - 34

#### 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 - 35

#### 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

## 8° Modulo

### BILANCIO PER GIURISTI

#### CONTABILITA', BILANCIO, VALUTAZIONE E FISCALITA' D'IMPRESA PER GIURISTI

### Lezione - 36

#### IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte I)

- Normativa di riferimento
- I fatti aziendali nel loro triplice aspetto informativo: tecnico, economico, finanziario/monetario
- La confluenza dei fatti aziendali nel Bilancio
- Come si legge il bilancio e si interpreta il bilancio (Conto Economico, Stato Patrimoniale e Nota Integrativa)
- 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 - 37

#### IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte II)

- La riorganizzazione delle voci dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico al fine di rendere più comprensibile l'interpretazione di alcuni aggregati di Bilancio in chiave economico-finanziaria
- Le voci dello Stato Patrimoniale e il significato di alcuni importanti risultati e aggregati (il capitale di funzionamento, il net working capital, la posizione finanziaria netta, ecc.).

**Lezione - 38****IL BILANCIO COME STRUMENTO DI INFORMAZIONE PER CHI ESERCITA LA PROFESSIONE LEGALE (Parte III)**

- Le voci del Conto Economico e il significato di alcuni importanti risultati e aggregati (Il Valore Aggiunto, il Margine Operativo Lordo/EBITDA, il Reddito Operativo/EBIT).
- Cenni sui principali strumenti di analisi del Bilancio: L'analisi per indici e per flussi finanziari

**Lezione - 39****IL BILANCIO COME STRUMENTO DI VALUTAZIONE DELLE AZIENDE**

Le tecniche di valutazione

- Il Bilancio ed i suoi risultati come strumento "di partenza" per la valutazione di un'azienda
- Il concetto di valore e di capitale "economico"
- Il metodo patrimoniale e la valutazione delle sue componenti (partecipazioni, crediti, 'intangibile assets', passività e passività potenziali)
- Il metodo reddituale puro
- Il metodo "misto"
- Cenni sugli altri metodi di valutazione

**Lezione - 40****FISCALITA' D'IMPRESA (Parte I)**

Criteri di determinazione del reddito d'impresa: il principio di inerenza

- I beni relativi all'impresa e la determinazione del relativo costo
- Disciplina dei singoli componenti positivi e negativi di reddito
- I soggetti passivi e la disciplina dell'IRES
- I regimi opzionali (trasparenza, consolidato nazionale)

Nuove regole per il riporto delle perdite

- diversa applicazione tra persone fisiche e giuridiche
- limite di compensazione e durata illimitata del riporto
- decorrenza delle modifiche e gestione delle perdite pregresse

Le imposte indirette nelle principali operazioni straordinarie

Participation exemption (P.ex.)

- I 4 requisiti oggettivi e soggettivi

La nuova tassazione delle rendite finanziarie

Il nuovo regime tributario dei dividendi e dei capital gain

- Aliquota unica del 20%: confronto con il regime previgente
- Tassazione dei dividendi da partecipazioni qualificate e non qualificate
- Tassazione dei dividendi percepiti dai soggetti IRES

**Lezione - 41****FISCALITA' D'IMPRESA (Parte II)**

La Pianificazione fiscale nazionale ed internazionale

I costi dai paesi Black – List

- Adempimenti formali e dichiarativi
- Il Sistema VIES (VAT Information Exchange System) dello scambio di informazioni

Le Controlled Foreign Companies e le operazioni con soggetti non residenti:

- lo strumento dell'interpello

Il passaggio generazionale nelle imprese

modalità di gestione ed effetti fiscali

La Normativa anti elusiva

- L'art. 37 bis del D.P.R. 29.9.1973 n. 600
- Pianificazione fiscale e Frode fiscale: definizione
- Interpello antielusivo: proposte di legge pendenti in Parlamento

La fiscalità internazionale e la stabile organizzazione

I rimedi contro la doppia imposizione fiscale

## 9° Modulo

### LA NUOVA DISCIPLINA DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

#### PROFILI PROCEDURALI, IL RINNOVATO RUOLO DEI SOGGETTI CHE PARTECIPANO ALLA REGOLAZIONE DELLA CRISI E LA LIQUIDAZIONE GIUDIZIARIA

##### Lezione - 42

##### LE NOVITÀ DELLA RIFORMA

- Introduzione
  - L'architettura della riforma
  - Una riforma a più velocità
  - Le modifiche preparatorie in tema di diritto societario
  - Le definizioni di "crisi" e "insolvenza"
  - L'emersione anticipata della crisi
- Le nuove procedure di allerta e di composizione assistita della crisi
  - Gli indicatori della crisi
  - L'Organismo di composizione della crisi d'impresa
  - Le misure premiali
- Profili procedurali
  - Giurisdizione e competenza
  - Accesso alle procedure della crisi o dell'insolvenza
  - Il procedimento unitario
- I ruoli rinnovati dei soggetti che partecipano alla regolazione della crisi
  - L'imprenditore
  - L'organo di revisione
  - I professionisti
  - Il Giudice Delegato
  - L'attestatore
  - Il sistema bancario
- Albo degli incaricati
- Case study
- Focus sugli indicatori della crisi

##### Lezione - 43

##### LA LIQUIDAZIONE GIUDIZIARIA

- Elementi introduttivi
  - La dichiarazione d'insolvenza: presupposti, procedimento e impugnazioni
  - Gli organi della procedura
- Gli effetti del fallimento sul debitore e sui creditori
- Gli effetti del fallimento sui rapporti giuridici pendenti
- La fase di accertamento e formazione del passivo e le impugnazioni
  - La domanda di ammissione
  - L'esame del passivo e l'esecutorietà
  - Le impugnazioni
- L'esercizio provvisorio dell'impresa e l'affitto d'azienda
- Il sostegno finanziario del socio attraverso il c.d. "credito di firma" e le novità della riforma
- La liquidazione dell'attivo e le modalità delle vendite
- Gli effetti del fallimento sugli atti pregiudizievoli. Le revocatorie fallimentari
- Le nuove azioni di responsabilità del curatore
- Cessazione della liquidazione giudiziale
  - Effetti
  - Riapertura
- Il concordato nella liquidazione giudiziale
- Profili societari
- Crisi delle società e dei gruppi
  - Strumenti di composizione della crisi di gruppo
  - Liquidazione giudiziale di gruppo
- Disposizioni penali
  - Bancarotta semplice e fraudolenta. Esenzioni
  - Ricorso abusivo al credito
  - Altri profili inerenti alle procedure di composizione della crisi
- Esercitazione
  - Redazione della domanda d'insinuazione al passivo. Accertamento del passivo. Opposizione

#### Lezione - 44

#### LE PROCEDURE DI REGOLAZIONE DELLA CRISI (Parte I)

- Soluzioni contrattuali:
  - Accordo di moratoria
  - Standstill
  - Pactum de non petendo
  - Consolidamento del debito
  - Riscadenziamento del debito
  - Stralcio
- Piano attestato di risanamento
  - Inquadramento sistematico
  - Le modifiche del piano
  - Clausole di overperformance
  - Covenants
- Accordi di ristrutturazione dei debiti
  - Inquadramento sistematico
  - La convenzione di moratoria
  - La rinegoziazione degli accordi
  - Accordi di ristrutturazione agevolati e a efficacia estesa
  - La transazione fiscale
- Sovraindebitamento
- Esdebitazione
- Concordato minore
- Esercitazione
  - Analisi dei covenants e modifiche alla manovra e al contratto

#### Lezione - 45

#### LE PROCEDURE DI REGOLAZIONE DELLA CRISI (Parte II)

- Concordato Preventivo
- Elementi introduttivi
  - Presupposti, finalita? e condizioni di accesso alla procedura
  - Il piano di concordato
  - Riduzione o perdita di capitale
  - La proposta e le proposte di concordato
  - Il concordato in continuità aziendale
  - I limiti del concordato di risanamento
- Effetti della presentazione della domanda
  - L'automatic stay
  - I rapporti pendenti e i contratti nel concordato
  - Effetti per i creditori e il loro trattamento
  - Il ruolo dell'imprenditore e del commissario giudiziale
  - Strumenti a favore della continuità?
  - La prededuzione
  - La "nuova finanza" nel concordato preventivo e negli accordi di ristrutturazione dei debiti: il riordino della disciplina dei finanziamenti all'impresa in crisi
  - Il mantenimento delle linee di credito autoliquidanti in essere al momento di accesso al concordato preventivo ed al giudizio di omologazione dell'accordo di ristrutturazione del debito
  - La disciplina speciale del contratto di mutuo con garanzia reale nel concordato preventivo
  - La fideiussione a garanzia degli acquisti di immobili da costruire
  - La fase di voto
  - L'omologazione
- I controlli pubblici sulla crisi d'impresa
  - Liquidazione coatta amministrativa
  - Amministrazione straordinaria dei grandi gruppi in crisi
- Esercitazione
  - Redazione del piano di concordatario in continuità aziendale

## 10° Modulo

### LEGAL MARKETING PER VALORIZZARE LO STUDIO LEGALE

#### TECNICHE DI MARKETING E STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT PER LO STUDIO LEGALE

##### Lezione - 46

##### LEGAL MARKETING: UNA NUOVA MENTALITA' PER ESSERE COMPETITIVI

- Il mercato legale è cambiato: i nuovi scenari
- Il ruolo del legale per i clienti business
- Da professionista a imprenditore
- Saper valorizzare la professione: legal marketing
- Saper organizzare le attività e il team: l'avvocato diventa manager

##### Lezione - 47

##### STRUMENTI DI BUSINESS DEVELOPMENT DELLO STUDIO LEGALE

- I pilastri del business development dello studio legale
- I canali per sviluppare business
- Gli strumenti necessari per il business development
- Agire con un business model preciso
- L'organizzazione necessaria per sviluppare business: staff, team, mentalità
- Cerimonia di chiusura con Consegna Attestati



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 subentrante esigenze organizzative.



# FACULTY

MELIUSform Business School conduce un'attenta ed accurata selezione del corpo docente al fine di garantire il **perfetto connubio tra formazione e mondo professionale**. L'obiettivo è quello di trasferire ai partecipanti le **competenze** e le **conoscenze operative** dei suoi insegnanti, in modo da trasformare l'aula in un reale laboratorio di vita professionale vissuta.

Il gradimento del corpo docente e la qualità dei contenuti didattici rappresentano per noi un "must": per questa ragione Meliusform, al termine di ogni giornata di lezione, sottopone ai partecipanti il questionario di valutazione in modo da avere un immediato **feedback** di gradimento e soddisfazione dei partecipanti.



**Angelo Anglani**  
Avvocato, socio in NCTM  
Studio Legale Associato



**Gianfranco Arpea**  
Avvocato, Bankruptcy and  
Restructuring, Partner at  
Ughi e Nunziante, Italian and  
International Law Firm



**Marco Astolfi**  
Consulente di direzione



**Gianluca Bartolini**  
Dottore Commercialista e  
Revisore Ufficiale dei Conti



**Valerio Bruno**  
Director of Legal Services at  
Accenture



**Giulia Busin**  
Of Counsel di Carnelutti Law  
Firm



**Gianluca Cambareri**  
Avvocato, partner dello  
Studio Legale Tonucci &  
Partners



**Stelio Campanale**  
Avvocato e revisore  
contabile



**Matia Campo**  
Counsel presso CMS



**Rossella Cardinale**  
Formatrice e docente  
Intelligenza emotiva -  
Counselor professionista



**Wania Carraro**  
Senior Legal Manager -  
Direzione Generale Business  
Affair di Publitalia '80



**Mario Alberto  
Catarozzo**  
Business Coach, Speaker,  
Autore, CEO MYPlace  
Communications

## FACULTY



**Gianluca Cattani**  
Avvocato, Partner presso  
Willkie Farr & Gallagher LLP,  
Italian and International Law  
Firm



**Antonello Corrado**  
Senior Partner at EXPLegal |  
Italian and International Law  
Firm



**Mauro Delluniversità**  
Intellectual Property  
Consultant at Società Italiana  
Brevetti S.p.A.



**Domenico Del Sorbo**  
Trade Finance Specialist



**Fulvio Fati  
Pozzodivalle**  
Avvocato internazionalista |  
Socio, studio legale Lawyers  
& Consultants



**Sergio Fulco**  
Avvocato, socio presso  
lo Studio Gattai, Minoli,  
Agostinelli. Partner  
e responsabile del  
Dipartimento Contenzioso



**Marco Lantelme**  
Avvocato, partner di Partner  
at BSV Legal, Corporate &  
Tax, Family



**Luciana Lauber**  
General manager di MYPlace  
Communications



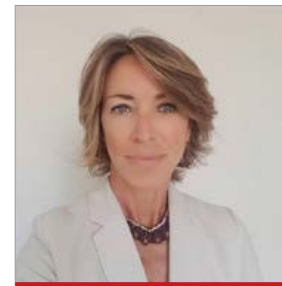
**Claudio Lichino**  
Avvocato, Socio di Carnelutti  
Studio Legale Associato



**Andrea Marchetti**  
Avvocato, partner dello  
studio legale Tonucci &  
Partners



**Francesca Moscone**  
Consulente Europeo in  
Marchi, Brevetti e Disegni e  
Modelli.



**Giulia Quarato**  
Avvocato - Partner di  
Carnelutti Studio Legale  
Associato

## FACULTY



**Giuseppe Santarelli**  
Lawyer at Tonucci & Partners



**Tommaso Senni**  
Avvocato presso il Foro di  
Milano



**Andrea Soldatini**  
Consulente Europeo in  
Brevetti, Disegni e Modelli  
e Marchi. Partner di Società  
Italiana Brevetti SpA



# GLI EX PARTECIPANTI **DICONO DI NOI...**

Quella dell'Executive Master in Avvocato di Affari è stata un'ottima esperienza dalla quale ho potuto apprendere nozioni giuridiche da professionisti qualificati.

L'orario e il calendario delle lezioni sono perfetti, in quanto consentono a chi ha un lavoro full time di partecipare ad un lungo e completo percorso formativo, frequentando le lezioni solo il Sabato; questa è una delle poche Scuole di formazione che offre questa opportunità. L'intervento di Meliusform all'emergenza Covid-19 è stato tempestivo e ringrazio molto la Business School per la disponibilità dimostrata nel consentirci di ultimare il percorso formativo e conseguire l'attestato finale. Ottimo rapporto qualità prezzo. Un Master che consiglio!

**Ester Tagliaferri**  
Torino Consulting



La principale motivazione che mi ha spinto a scegliere l'Executive Master in Avvocato d'Affari Meliusform è stata la combinazione tra il livello di completezza del programma, un'organizzazione compatibile con gli impegni lavorativi e la quota di partecipazione, che a mio parere ha un ottimo rapporto qualità prezzo rispetto al mercato. Durante il percorso ho molto apprezzato gli ultimi tre moduli (operazioni straordinarie, bilancio e fiscalità d'impresa, crisi d'impresa), che mi hanno consentito di approfondire e completare la conoscenza "generale" di questi settori. Ritengo di aver acquisito una formazione che ha ampliato e rafforzato la mia professionalità. Infine, ho ritenuto utile la modalità di recupero lezioni tramite la piattaforma e-learning.

**Serena Capri**  
Studio Legale Bersani



L'aspetto che mi ha spinto a scegliere ed apprezzare l'Executive Master in Avvocato di Affari è che il corpo docente fosse formato esclusivamente da professionisti, che hanno portato in aula la loro esperienza pratica e non solo la teoria.

Il rapporto qualità prezzo del Master è buono: consiglio questo Master.

**Stefano Vitrano**  
Studio Legale Piazza



I docenti dell'Executive Master in Avvocato di Affari sono stati in grado coinvolgere e trascinare attivamente l'aula. Ritengo questa esperienza valida e proficua. Efficace l'approccio pratico delle lezioni. L'organizzazione ha risposto più che altamente alle richieste dell'aula, che non sempre è di facile gestione.

**Pietro Prezzemoli**  
Italian Trade Commission



Il livello dei docenti è ottimale, si tratta di alcuni tra i maggiori esperti del settore oggetto di ciascuna lezione. Le lezioni hanno avuto un grado di efficacia elevato poiché mi hanno consentito di acquisire conoscenze su temi di grande interesse, la cui conoscenza è necessaria per approcciarsi all'odierno mondo del lavoro. L'aspetto internazionale del corso è pieno, grazie all'apporto delle esperienze dirette e professionali dei docenti.

**Andrea Gullo**  
Prosperise Capital LLP



leggi altre testimonianze cliccando qui



# MODALITÀ DI **AMMISSIONE**



## ■ IL MASTER È A NUMERO LIMITATO



Per favorire il rapporto diretto coi docenti, il confronto e lo svolgimento ottimale di tutte le esercitazioni presenti nel percorso formativo, l'ingresso al Master è a numero limitato (massimo 25/30 partecipanti).

La numerosità dell'aula, tuttavia, potrebbe variare di edizione in edizione, in ragione della maggiore o minore omogeneità che caratterizza i profili selezionati.

Il **numero di partecipanti ammessi** è dunque definito in seguito ad un processo di "selezione" e alla luce delle caratteristiche degli stessi, **con l'obiettivo di massimizzare l'interazione e l'efficacia della formazione.**

## ■ MODALITÀ DI ISCRIZIONE



La partecipazione al Master è consentita sia a candidati neolaureati, che a profili che hanno già maturato esperienza.

**I candidati che hanno già maturato una significativa esperienza professionale (Personale di azienda e professionisti) possono iscriversi direttamente:**

- compilando On-Line il **Form di Iscrizione**
- oppure compilando il modello che si trova alla fine della presente brochure ed inviandolo per Fax al n° 06.62205436.

Saranno successivamente contattati dai nostri referenti di area per convalidare l'iscrizione stessa.

**I neolaureati che non hanno ancora conseguito una significativa esperienza professionale in materia possono:**

- compilare On-Line il **form di richiesta informazioni**
- Contattarci allo 06.62205420
- Inviare una mail a [infomaster@meliusform.it](mailto:infomaster@meliusform.it)

Oppure anticipare l'iscrizione:

- compilando On-Line il **Form di Iscrizione**
- oppure compilando il modello che si trova alla fine della presente brochure ed inviandolo per Fax al n° 06.62205436.

In tutti i casi saranno contattati dai nostri referenti di area per validare la loro partecipazione al master e l'eventuale iscrizione.

# QUOTE DI PARTECIPAZIONE



€ 2.675,00



1h = € 14,00

## MODALITÀ DI PAGAMENTO E RATEIZZAZIONE

- Unica soluzione all'atto dell'iscrizione
- Acconto del 25% all'atto d'iscrizione ed il restante in 3 rate mensili senza interessi
- Acconto del 12,5% all'atto d'iscrizione ed il restante in 7 rate mensili senza interessi
- Acconto del 10% all'atto d'iscrizione ed il restante in 18 o 24 rate mensili a tasso zero

Trovi tutti i dettagli nella scheda di iscrizione al Master. [Clicca qui](#)

## COORDINATE BANCARIE

Intestazione: MELIUSFORM S.R.L.

Banca UNICREDIT  
Via Cola di Rienzo - Ag. B - Roma  
IBAN: IT 89 A 02008 05208 000101561688

una copia della certificazione di pagamento  
(bonifico o altro) deve essere sempre inviata per  
fax o email.

## ACQUISTO SINGOLI MODULI



MOD. 1	SOCIETARIO E GOVERNANCE	680,00
MOD. 2	CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA	680,00
MOD. 3	TECH LAW: PERCORSI DI INNOVAZIONE	560,00
MOD. 4	NEGOZIARE PER BUSINESS E NEGOZIARE PER GESTIRE I CONFLITTI	230,00
MOD. 5	I CONTRATTI DI FINANZIAMENTO	230,00
MOD. 6	INTELLECTUAL PROPERTY	440,00
MOD. 7	LE OPERAZIONI STRAORDINARIE E L'ACQUISITION FINANCE	860,00
MOD. 8	BILANCIO PER GIURISTI	680,00
MOD. 9	LA NUOVA DISCIPLINA DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA	440,00
MOD. 10	LEGAL MARKETING PER VALORIZZARE LO STUDIO LEGALE	230,00

# FORM D'ISCRIZIONE



Per partecipare al Master o ai Moduli-Corsi è necessario compilare il presente Form di Iscrizione, composto da 2 pagine, ed inviarlo (on line o per fax al n. 06.62205436) corredato di Curriculum Vitae o di breve profilo professionale nel campo "Note" del form. Alla ricezione della sua candidatura procederemo ad uno screening del suo CV e la ricontatteremo per confermare l'accettazione della sua iscrizione.

MELIUSform si riserva il diritto di non ammettere al Master candidati i cui profili non siano in linea con il percorso formativo prescelto. Le domande di iscrizione verranno accettate in ordine di arrivo fino ad un esaurimento posti, previa valutazione di idoneità.

Alla ricezione della tua candidatura ti ricontatteremo per:

- confermare l'accettazione della tua iscrizione (per profili con esperienza e per chi abbia già superato le selezioni)
- oppure fissare un colloquio conoscitivo, al fine di valutare l'idoneità del tuo profilo al percorso formativo (per profili junior).
- La valutazione di idoneità non è richiesta in caso di Studi Legali che intendano iscrivere loro praticanti.

Seguirà una nostra Lettera di Conferma Iscrizione (via email o Posta Raccomandata A.R.) che valida la richiesta di ammissione, conferma l'idoneità al Master e perfeziona l'iscrizione stessa con l'indicazione di tutti gli aspetti amministrativi, tra cui la quota di partecipazione e la modalità di pagamento prescelta.

Sede del Master  VIDEO LIVE STREAMING

Data di Partenza \_\_\_\_\_

Dati del Corsista

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Luogo e data di nascita \_\_\_\_\_

Codice fiscale \_\_\_\_\_

Via e civico \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_ Nazionalità \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Titolo di studio \_\_\_\_\_ Qualifica professionale \_\_\_\_\_

Note aggiuntive \_\_\_\_\_

Dati per la fatturazione

Intestatario della fattura \_\_\_\_\_

P.iva \_\_\_\_\_ Codice Fiscale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Prov \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_

In caso di Ente Pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella. Si dichiara che la spesa oggetto del presente contratto non rientra nell'ambito di applicazione della legge 136/2010 sulla tracciabilità dei flussi finanziari.

## Modalità di pagamento:

- Unica soluzione all'atto dell'iscrizione (con riduzione +5% extra rispetto alla promo in corso)
- Versamento acconto del 25% all'atto d'iscrizione ed il restante in 3 rate mensili senza interessi <sup>(1)</sup>
- Versamento acconto del 12,5% all'atto d'iscrizione ed il restante in 7 rate mensili senza interessi <sup>(1) (2) (5)</sup>
- Versamento acconto del 10% all'atto d'iscrizione ed il restante in 18 o 24 rate mensili a tasso zero (con finanziamento bancario) <sup>(3) (4)</sup>

<sup>(1)</sup> Modalità di pagamento ammessa solo per quote di partecipazione superiori a Euro 1000.00 +IVA

<sup>(2)</sup> Iniziativa CUMULABILE con altre promozioni in corso ma ridotta del 5% (esempio se la promozione in corso è del 20%, la modalità scelta consente di usufruire di una promozione del 15%)

<sup>(3)</sup> Modalità soggetta all'approvazione dell'Istituto di Credito ed ammessa solo per quote di partecipazione superiori a Euro 1000.00 + Iva.

<sup>(4)</sup> Iniziativa NON CUMULABILE con altre promozioni in corso

<sup>(5)</sup> Con questa opzione sarà necessario (per il perfezionamento dell'iscrizione) compilare il "Modulo SEPA", che gli sarà trasmesso dalla segreteria successivamente al ricevimento di questo form, e reinviarlo per e-mail al seguente indirizzo: [amministrazione@meliusform.it](mailto:amministrazione@meliusform.it). Si potrà sempre finalizzare l'inserimento dei dati (o modificarli) nella voce "Modulo SEPA" dell'area riservata e scaricare il PDF aggiornato da firmare e inviare via e-mail all'indirizzo [amministrazione@meliusform.it](mailto:amministrazione@meliusform.it).





# AGEVOLAZIONI E FINANZIAMENTI

## ■ AGEVOLAZIONI E FINANZIAMENTI PER LE PERSONE

- Riduzione del **5% extra**, rispetto alle promozioni in corso, nel caso di pagamento in un'unica soluzione.
- Dilazione in **4 rate mensili** SENZA INTERESSI e senza mandato di addebito diretto SEPA da comunicare alla propria Banca.
- Dilazione in **8 rate mensili** SENZA INTERESSI con addebito diretto SEPA da comunicare alla propria Banca.
- Finanziamento per prestiti allo studio in **12, 18 o 24<sup>(1)</sup> rate mensili** SENZA INTERESSI con SELLA PERSONAL CREDIT (del Gruppo Banca Sella).

(1) Modalità soggetta all'approvazione dell'Istituto di Credito ed ammessa solo per quote di partecipazione superiori a Euro 900.00 + Iva. Iniziativa NON CUMULABILE con altre promozioni in corso.

## ■ AGEVOLAZIONI E FINANZIAMENTI CORPORATE

### FORMAZIONE FINANZIATA DA FONDI INTERPROFESSIONALI

Tutti i Master/Corsi proposti dalla Business School, compresi gli eventi formativi "ad hoc" per le aziende sono sostenibili con le risorse dei fondi interprofessionali. MELIUSform supporta le aziende (dalle PMI ai grandi Gruppi) attraverso un servizio consulenziale a 360° e personalizzato, le accompagna in tutte le fasi dalla presentazione della domanda alla progettazione e partecipazione ai percorsi definiti, presidiando tutti gli step, in base al fondo Interprofessionale al quale è iscritta l'azienda, e gestendo tutti gli aspetti progettuali, organizzativi, burocratici e amministrativo-rendicontuali.

Saranno addebitati i costi per il servizio erogato solo nel caso di piani formativi inferiori ai 2000 euro (di imponibile) e solo in caso di approvazione del piano formativo.

Per saperne di più [clicca qui](#).

### CREDITO D'IMPOSTA PER LA FORMAZIONE INDUSTRIA 4.0

MELIUSFORM è soggetto ammesso all'erogazione di eventi e corsi su tematiche della formazione 4.0, che prevede un **credito d'imposta fino al 50%** (come esteso dalla legge di Bilancio 2021) in quanto soggetto in possesso della certificazione di qualità Uni En ISO 9001:2000 settore EA 37.

## ■ AGEVOLAZIONI PER ISCRIZIONI MULTIPLE (VALIDO PER PERSONE E AZIENDE)

Per le Aziende o gli Enti Pubblici che desiderano iscrivere i propri dipendenti al Master o per amici o colleghi che effettuano iscrizione allo stesso Master, o a Master differenti del catalogo formativo MELIUSform, sono previste le seguenti agevolazioni esclusive sulle quote di iscrizione:

- **Iscrizione di 2 persone:** Agevolazione del **20%** (Formula Silver)
- **Iscrizione di 3 persone:** Agevolazione del **30%** (Formula Gold)
- **Iscrizione di 4 o più persone:** Agevolazione del **35%** (Formula Platinum)



#### Formula SILVER

Agevolazione del **20%**  
per **2 ISCRITTI**



#### Formula GOLD

Agevolazione del **30%**  
per **3 ISCRITTI**



#### Formula PLATINUM

Agevolazione del **35%**  
per **4 O PIÙ ISCRITTI**

Per usufruire della speciale promozione ciascun candidato deve:

- **compilare il "form" di iscrizione** al Master di interesse (anche se diverso dal Master degli amici o colleghi associati) **inserire nel "campo note" del form il codice promozione "Silver** (per 2 iscritti), **Gold** (per 3 iscritti), **Platinum** (per 3 o più iscritti)" con i **nominativi associati all'iscrizione** (Esempio, "SILVER: Mario Rossi, Valentina Bianchi").

**N.B.** Nel caso in cui, a seguito di un'iscrizione multipla, uno o più iscritti dovessero recedere dal Master, le quote di partecipazione degli altri nominativi associati all'iscrizione saranno ricalcolate sulla base del nuovo numero di iscritti. Le agevolazioni previste per l'iscrizione multipla non sono cumulabili con le scontistiche attive.

Per saperne di più [clicca qui](#).



# L'OFFERTA CHE CI DIFFERENZIA!



MASTER IN AULA  
E IN VLS



USE CASE  
& MODEL CONTRACTS



SERVIZIO  
MENTORING



Webinar **Spritz**  
MELIUSFORM Business School



MELIUS **tools**



MELIUS**form**  
E-Learning



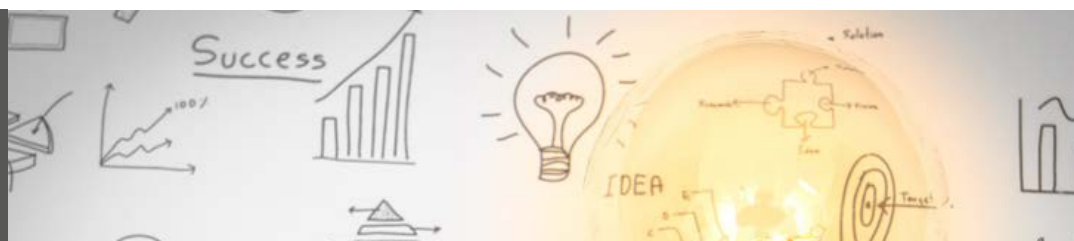
App MyMELIUSform



Blog



MELIUS24





**Sede legale e operativa**

Via Duilio, 12 - 00192 Roma



**Per maggiori informazioni**

Tel. +39 06.62205420

Fax +39 06.62205436

[infomaster@meliusform.it](mailto:infomaster@meliusform.it)

**LA GARANZIA DI UN MARCHIO**

La Business School dal 1996 apporta un know how unico nel mercato della formazione, con l'obiettivo di favorire la diffusione della cultura d'impresa tra coloro che intendono investire nella propria crescita manageriale-professionale e sviluppare competenze in linea con le esigenze e le richieste di un lavoro in continua evoluzione.

**MASTER E CORSI PER LA TUA  
CRESCITA PROFESSIONALE**

