

Corso abilitante per Esperto Negoziatore della crisi
d'impresa- in modalità E-learning

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





E-learning in differita

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 in modalità e-learning

CREDITI FORMATIVI

ODCEC: Matura 55 CFP

AVVOCATI: Matura 10 CFP nel 2021 e 10 CFP nel 2022

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 Giraldi 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

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



E-learning in differita

Negoziatore della crisi d'impresa

PROGRAMMA

I SESSIONE - 4 ore

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 SESSIONE - 4 ore

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 SESSIONE - 3 ore

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 SESSIONE - 5 ore

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 SESSIONE - 5 ore

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



E-learning in differita

Negoziatore della crisi d'impresa

VI SESSIONE - 7 ore

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 SESSIONE - 5 ore

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 SESSIONE - 5 ore

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



E-learning in differita

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 SESSIONE - 4 ore

Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

- 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 sconfinato/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 SESSIONE - 4 ore

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 SESSIONE - 4 ore

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 SESSIONE - 5 ore

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



SCHEMA D'ISCRIZIONE

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

Negoziatore della crisi d'impresa.....QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 600 + IVA

DATI PARTECIPANTE*

Cognome:	Nome:
E-mail partecipante:	
C.F. partecipante:	
Iscritto all'ODCEC 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: IT51A0521601633000000003473

Credito Valtellinese - Agenzia 4 - Milano - Intestato a Namirial S.p.A.

CAUSALE: E-learning Negoziatore (indicare nome e Partita Iva dello Studio Professionale)

PRIVACY:

(Obbligatorio) Dichiaro di aver preso visione dell'informativa in materia di trattamento dei dati personali: [Clicca Qui](#)

Presto il consenso al trattamento dei miei dati per finalità promozionali relative ai Servizi offerti da Namirial e sui prodotti formativi e informativi di Professione Commercialista.

Data: _____ Firma Partecipante: _____ Timbro ditta/studio: _____