MEMENTO ACADEMY

WEBINAR LIVE CORSO DI FORMAZIONE

L'ESPERTO NEGOZIATORE DELLA CRISI DI IMPRESA

15 DICEMBRE 2021, 18, 20, 25, 27 GENNAIO, 1, 3, 8, 10, 15, 22 FEBBRAIO, 8 E 10 MARZO 2022

Il nuovo strumento della composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa richiede la presenza di un esperto terzo e indipendente, dotato di specifiche competenze, che affianchi l'imprenditore nello svolgimento delle trattative necessarie a superare la situazione di squilibrio e a favorire il ripristino della continuità aziendale.

Affinché il professionista possa essere nominato "Esperto", è necessaria la preliminare iscrizione nell'apposito elenco formato presso le CCIAA del Capoluogo di Regione.

Il Corso GFL, erogato **in conformità a quanto delineato dal Decreto dirigenziale del Ministero della giustizia del 28 settembre 2021**, ha una durata di 57 ore, è **valevole per la formazione obbligatoria degli esperti di cui all'art. 3 del D.L. 24 agosto n. 118/2021** e consente di acquisire tutte le competenze e gli strumenti necessari ai fini dell'iscrizione nell'elenco degli esperti tenuto dalle CCIA.
In particolare, il professionista sarà idoneo a ricevere e gestire incarichi, nella veste di Esperto Negoziatore, finalizzati a realizzare la Composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, istituto di recente introdotto dal D.L. n. 118/2021.

Si ricorda che l'iscrizione all'elenco è riservata a:
Si ricorda che l'iscrizione all'elenco è riservata a:

- **Dottori Commercialisti e Avvocati** iscritti all'Albo da almeno 5 anni che documentino di aver maturato precedenti esperienze nel campo della ristrutturazione aziendale e della crisi d'impresa;
- **Consulenti del lavoro** iscritti all'Albo da almeno 5 anni che documentino di avere concorso, almeno in tre casi, alla conclusione di accordi di ristrutturazione dei debiti omologati o di accordi sottostanti a piani attestati o di avere concorso alla presentazione di concordati con continuità aziendale omologati;
- **Anche non iscritti in albi professionali purché** documentino di aver svolto funzioni di amministrazione, direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione concluse con piani di risanamento attestati,accordi di ristrutturazione dei debiti e concordati preventivi con continuità aziendale omologati nei confronti delle quali non sia stata successivamente pronunciata sentenza dichiarativa di fallimento o sentenza di accertamento dello stato di insolvenza;
- **Formazione specifica** determinata con decreto dirigenziale del Ministero della giustizia del 28 settembre 2021.
  L'iscrizione all'elenco di cui all'art. 3, comma 3, del D.L. N. 118/2021 è, altresì, subordinata al possesso di specifica formazione della durata minima di 55 ore.

DESTINATARI

Avvocati, Dottori commercialisti ed Esperti contabili, Consulenti del lavoro, Manager d'azienda che intendono iscriversi nell'apposito elenco degli Esperti Negoziatori della crisi d'impresa istituito presso le Camere di commercio, ai sensi dell'art. 3, comma 3, del D.L. n. 118/2021

IL PERCORSO WEBINAR

STRUTTURATO IN 13 MODULI,VERTERÀ SUI SEGUENTI ARGOMENTI:

I INCONTRO – MERCOLEDI' 15 DICEMBRE 2021 (14.00-18.00)

➢ **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)

Dott. Ignazio Arcuri, Avv. Luca Jeantet

II INCONTRO – MARTEDI' 18 GENNAIO 2022 (14.00-18.00)

➢ **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)

Dott. Federico Rolfi, Avv. Salvatore Sanzo

III INCONTRO – GIOVEDI' 20 GENNAIO 2022 (14.00-18.00)

➢ **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

Dott. Gianluca Rossi

IV INCONTRO – MARTEDI' 25 GENNAIO 2022 (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
  - 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

Dott. Luca Fornaciari

V INCONTRO – GIOVEDI' 27 GENNAIO 2022 (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

Dott. Ignazio Arcuri, Dott. Carlo Pagliughi

VI E VII INCONTRO – MARTEDI' 1 E GIOVEDI' 3 FEBBRAIO 2022 (14.00-18.00)

➢ **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

Dott. Ignazio Arcuri, Avv. Salvatore Sanzo

VIII INCONTRO – MARTEDI' 8 FEBBRAIO 2022 (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

- 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: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione

GESTIONE DELLE TRATTATIVE I PARTE

- 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

Dott. Marcello Guadalupi

IX INCONTRO – GIOVEDI' 10 FEBBRAIO 2022 (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**

GESTIONE DELLE TRATTATIVE II PARTE

- 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

LABORATORIO SUI CASI E APPRENDIMENTO DELLE TECNICHE

- 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

Dott. Marcello Guadalupi

X INCONTRO – MARTEDI' 15 FEBBRAIO 2022 (14.00-18.00)

➢ **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 sconfinate/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

Avv. Luca Filipponi, Funzionario di banca

XI INCONTRO – MARTEDI' 22 FEBBRAIO 2022 (14.00-18.00)

➢ **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

Dott. Roberto Bellè, Avv. Alessandro Corrado

XII INCONTRO – MARTEDI' 8 MARZO 2022 (14.00-18.00)

➢ **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

Dott. Gianluca Rossi

XIII INCONTRO – GIOVEDI' 10 MARZO 2022 (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
  - 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

Dott. Giovanbattista Nardecchia, Avv. Salvatore Sanzo

ORARIO

15 dicembre 2021, 18, 20 gennaio, 1, 3, 15, 22 febbraio, 8 marzo 2022 (14.00 – 18.00)
25, 27 gennaio, 8, 10 febbraio, 10 marzo 2022 (14.00 – 19.00)
(tot. 57 ore)

DOCENTI

Dott. Ignazio Arcuri, *Dottore Commercialista in Milano*
Dott. Roberto Bellè, *Consigliere presso la Corte di Cassazione Sezione lavoro*
Avv. Alessandro Corrado, *Avvocato, socio A.G.I. - Avvocati Giuslavoristi Italiani*
Avv. Luca Filipponi, *Avvocato in Padova*
Dott. Luca Fornaciari,*Dottore Commercialista in Reggio Emilia e Ricercatore di Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Parma*
Dott. Marcello Guadalupi,*Commercialista, Mediatore civile e commerciale, Mediatore familiare e formatore professionale*
Avv. Luca Jeantet,*Avvocato Studio Legale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, Dipartimento Procedure Concorsuali e Ristrutturazioni*
Dott. Giovanni Battista Nardecchia, *Sostituto procuratore generale presso la Corte di Cassazione*
Dott. Carlo Pagliughi, *Dottore Commercialista e Avvocato in Milano*
Dott. Federico Vincenzo Amedeo Rolfi, *Giudice Tribunale di Milano*
Dott. Gianluca Rossi, *Presidente Commissione Procedure Concorsuali ODCEC di Massa Carrara*
Avv. Salvatore Sanzo, *Avvocato in Milano*

BORSA DI STUDIO

Giuffrè Francis Lefebvre mette a disposizione delle borse di studio, a copertura totale o parziale della quota di listino, dedicate a giovani professionisti meritevoli.

Per concorrere all'assegnazione è necessaria una votazione di laurea non inferiore a 105/110 e non aver superato i 35 anni di età.

E'possibile candidarsi entro il 30 novembre 2021, inviando i seguenti documenti a formazione@giuffrefl.it:

- certificazione di laurea (è sufficiente anche autocertificazione)
- curriculum vitae
- certificazione di abilitazione professionale, master, altre abilitazioni o certificazioni eventualmente conseguite (è sufficiente anche autocertificazione).

LE RISPOSTE AI TUOI QUESITI OPERATIVI

All'inizio del percorso ti verrà attivata una **Demo** al portale GFL **Il Fallimentarista**. Segui le istruzioni e attiva subito la tua prova gratuita.
Durante tutta la durata del corso, potrai richiedere supporto ai nostri **autori** nell'apposita sezione dell'home page del portale, **ponendo quesiti sulla nuova figura dell'Esperto negoziatore**.
Le domande più significative saranno selezionate dalla Redazione e **troveranno risposta nella rubrica**"**Quesiti operativi**".

CREDITI FORMATIVI

DOTTORI COMMERCIALISTI ESPERTI CONTABILI

Il Corso è in fase di accreditamento presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Massa Carrara ai fini della formazione continua obbligatoria.

La Partecipazione Permetterà di Maturare a tutti gli Iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti di qualunque sede 57 Crediti Formativi nella Formazione Continua per l'Intera Partecipazione.

AVVOCATI

Il Programma del Corso è stato inoltrato al Consiglio Nazionale Forense ai fini dell'Accreditamento per la Formazione Continua.

CONSULENTI DEL LAVORO

Il Programma del Corso è stato inoltrato all'Ordine Competente ai fini dell'Accreditamento per la Formazione Continua.

TEST DI VALUTAZIONE FACOLTATIVO

Al termine di ogni modulo, il partecipante avrà l'opportunità di verificare le conoscenze acquisite attraverso una prova di apprendimento disponibile nell'Area riservata, dove saranno reperibili anche le rispettive soluzioni

CONSEGUIMENTO DELL'ATTESTATO ESPERTO NEGOZIATORE

IL RILASCIO DELL'ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE DI ESPERTO NEGOZIATORE E' SUBORDINATO ALLA FREQUENZA OBBLIGATORIA DELL'INTERO PERCORSO.

Per i Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili:
*Il Corso GFL segue le **direttive** emesse dal **CNDCEC** con l'**informativa 102/2021 del 8 Novembre 2021** a seguito del **Regolamento** sulle modalità di formazione, tenuta e aggiornamento dei dati raccolti dagli Ordini territoriali dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e comunicati alle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura per la formazione dell'Elenco di cui all'articolo 3, comma 3, decreto legge 24 agosto 2021, n. 118, convertito con modificazioni dalla L. 21 ottobre 2021, n. 147:*

- IL CONTESTO DELL'INTERVENTO NORMATIVO: PRESUPPOSTI, FINALITÀ, OBIETTIVI (4 ORE)CODICE F.1.1
- IL SISTEMA DELLE NORME, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO A QUELLE RELATIVE ALL'INTERVENTO GIUDIZIALE (4 ORE) CODICE F.1.2
- LA DOMANDA E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE DISPONIBILE NELLA PIATTAFORMA (4 ORE) CODICE F.1.3
- LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO ED IL TEST PRATICO PER LA VERIFICA DELLA RAGIONEVOLE PERCORRIBILITÀ DEL RISANAMENTO (5 ORE) CODICE F.1.4
- LA REDAZIONE DI UN PIANO DI RISANAMENTO (5 ORE) CODICE F.1.5
- IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA (8 ORE) CODICE F.1.6
- LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE (10 ORE) CODICE F.1.7
- NOZIONI SUL QUADRO REGOLAMENTARE DELLE ESPOSIZIONI BANCARIE (4 ORE) CODICE F.1.8
- NOZIONI IN MATERIA DI RAPPORTI DI LAVORO E DI CONSULTAZIONI DELLE PARTI SOCIALI (4 ORE) CODICE F.1.9
- LA STIMA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO (4 ORE) CODICE F.1.10
- L'ESITO DELL'INTERVENTO DELL'ESPERTO E IL CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINALE: LE SOLUZIONI DELL'ARTICOLO 11 (5 ORE) CODICE F.1.11

QUOTA DI ISCRIZIONE PER PARTECIPANTE

€ 800,00 + IVA **listino**

€ 650,00 + IVA **per gli iscritti all'Ordine degli Avvocati, dei Dottori Commercialisti ed Esperti contabili e dei Consulenti del lavoro**

€ 450,00 + IVA **per gli iscritti AIGA,UGDCEC, ANGCDL**

ISCRIZIONI MULTIPLE

SCONTO 10% **2 partecipanti dello stesso Studio o Azienda**

SCONTO 15% **3 partecipanti dello stesso Studio o Azienda**

SCONTO 20% **4 o più partecipanti dello stesso Studio o Azienda**

***Lo sconto verrà applicato sulla"quota di competenza"**

MATERIALI DIDATTICI

Tutti i materiali utilizzati dal docente, unitamente alla registrazione della diretta, saranno caricati nell'Area Riservata del Partecipante entro 5 giorni dal termine del webinar e rimarranno a disposizione per i 6 mesi successivi.

Gli attestati saranno caricati entro 30 giorni dal termine dell'iniziativa formativa o al ricevimento della delibera di accreditamento dall'Ordine competente.

Una volta attivata l'Area Riservata del Partecipante dalla mail ricevuta da formazione@giuffrefl.it, per accedervi si può utilizzare il link: *https://gflformazione.eduplanweb.it/AreaRiservataIscritto*

METODOLOGIA DIDATTICA WEBINAR

Le iniziative formative webinar della linea Memento Academy seguono la formula del laboratorio virtuale tarato sulle reali esigenze dei professionisti che saranno indotti al dibattito e all'interazione tra loro e con gli Esperti attraverso la piattaforma "GoToWebinar". Gli incontri webinar propongono un metodo efficace e aggiornato e si contraddistinguono per il taglio operativo e interattivo che consentirà ai professionisti di formulare quesiti a distanza e di analizzare con il relatore le problematiche sottese alle specifiche fattispecie oggetto di ciascun incontro.

COME PARTECIPARE

Una volta effettuata l'iscrizione, il partecipante riceverà una email di conferma da "GFL Formazione" riportante:
un breve abstract del corso;
il calendario con gli orari;
il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma GoToWebinar.

È previsto l'invio di due email di promemoria, rispettivamente un giorno e un'ora prima della data programmata per il webinar.

Durante il webinar il partecipante potrà partecipare attivamente interagendo direttamente con il docente.

I requisiti di sistema per poter partecipare al webinar sono:
una connessione internet stabile (meglio via cavo);
un pc (laptop/desktop);
una webcam (meglio se integrata nel pc) con audio e microfono.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI RIVOLGERSI A:

CARLO MADAU - AGENZIA FISCO – LAVORO – AZIENDA – GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE
Tel – - Email carlo.madau.giuffre@gmail.com
CARLO MADAU – District Manager Sardegna e Lombardia
area Fiscale Lavoro Azienda
Mobile 349.3126518

GIUFFRÈ
FRANCIS
LEFEBVRE
FORMAZIONE

DICHIARAZIONE DI CONFORMITA' DELLE QUALIFICHE DEI RELATORI AI REQUISITI RICHIESTI DALLA NORMATIVA PER IL CORSO DI FORMAZIONE "L'ESPERTO NEGOZIATORE DELLA CRISI DI IMPRESA" (55 ORE)

Si attesta che il corpo docente sotto riportato, definito per il Corso di formazione "L'Esperto negoziatore della crisi di impresa", risponde alle tipologie richieste per ciascun incontro dal Decreto dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28 settembre 2021 nonché dall'art. 7 del Regolamento sulle modalità di formazione, tenuta e aggiornamento dei dati raccolti dagli Ordini territoriali dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e comunicati alle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura per la formazione dell'Elenco di cui all'articolo 3, comma 3, decreto legge 24 agosto 2021, n. 118, convertito con modificazioni dalla L. 21 ottobre 2021, n. 147.
Si allegano, altresì, i curricula di tutti i relatori.

Dott. Ignazio Arcuri, *Dottore Commercialista in Milano*
Dott. Roberto Bellè, *Consigliere presso la Corte di Cassazione Sezione lavoro*
Avv. Alessandro Corrado, *Avvocato, socio A.G.I. - Avvocati Giuslavoristi Italiani*
Avv. Luca Filipponi, *Avvocato in Padova*
Dott. Luca Fornaciari, *Dottore Commercialista in Reggio Emilia e Ricercatore di Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Parma*
Dott. Marcello Guadalupi, *Commercialista, Mediatore civile e commerciale, Mediatore familiare e formatore professionale*
Avv. Luca Jeantet, *Avvocato Studio Legale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, Dipartimento Procedure Concorsuali e Ristrutturazioni*
Dott. Giovanni Battista Nardecchia, *Sostituto procuratore generale presso la Corte di Cassazione*
Dott. Carlo Pagliughi, *Dottore Commercialista e Avvocato in Milano*
Dott. Federico Vincenzo Amedeo Rolfi, *Giudice Tribunale di Milano*
Dott. Gianluca Rossi, *Presidente Commissione Procedure Concorsuali ODCEC di Massa Carrara*
Avv. Salvatore Sanzo, *Avvocato in Milano*

Milano, 15 novembre 2021

Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.

Per ODCEC di Massa Carrara

MEMENTO ACADEMY

SCHEDA D'ISCRIZIONE
DA INVIARE A info@sapereinformare.it
L'ESPERTO NEGOZIATORE DELLA CRISI DI IMPRESA

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A. della presente scheda di iscrizione. La Segreteria Organizzativa provvederà a inviare conferma dell'avvenuta iscrizione. Il numero dei posti disponibili è limitato e la priorità d'iscrizione è determinata dalla data di ricezione della scheda.

NOTE ORGANIZZATIVE E CONDIZIONI

Codice fatturazione:
0261016748

Date webinar live:
15 DICEMBRE 2021, 18, 20, 25, 27 GENNAIO, 1, 3, 8, 10, 15, 22 FEBBRAIO, 8 E 10 MARZO 2022
(tot. 57 ore)
Orario:
14.00 - 18.00 (15/12/2021,18,20/01,1,3,15,22/02, 8/03/2022)
14.00 - 19.00 (25,27/01,8,10/02,10/03/2022)

Quote d'iscrizione webinar live:

- ☐ € 800,00 + IVA listino
- ☐ € 650,00 + IVA **Iscritti Ordini** (Avv./Comm./Cdl)
- ☐ € 450,00 + IVA **Iscritti** (AIGA,UGDCEC,ANGCDL)

Iscrizioni multiple:

- ☐ sconto 10% 2 pax stesso studio/azienda
- ☐ sconto 15% 3 pax stesso studio/azienda
- ☐ sconto 20% 4 o più pax stesso studio/azienda

*** Lo sconto verrà applicato sulla "quota di competenza"**

MODALITÀ D'ISCRIZIONE
L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda di iscrizione integralmente compilata.

MODALITÀ DI PAGAMENTO
Il pagamento deve essere effettuato contestualmente all'iscrizione tramite bonifico bancario intestato a:
Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.
Via Busto Arsizio 40, 20155 Milano
c/o INTESA SANPAOLO SPA - Filiale 1912, Milano
ABI 03069, CAB 09557, C/C n. 8111185
IBAN IT19L0306909557000008111185
Importante: indicare nella causale il nome del partecipante, titolo del corso – anche abbreviato, p.es. "ESPERTO", data e sede.

DIRITTO DI RECESSO E MODALITÀ DI DISDETTA
In caso di disdetta di partecipazione comunicata in forma scritta (e-mail o fax) fino a 5 giorni lavorativi prima dell'inizio del corso nessun importo sarà addebitato. Nessun rimborso è previsto oltre tale termine. Il nominativo del partecipante può essere sostituito in qualunque momento dandone comunicazione alla segreteria organizzativa.

VARIAZIONI DI PROGRAMMA
L'Organizzatore per ragioni eccezionali e imprevedibili, si riserva di annullare o modificare data, orario o relatori delle singole unità formative. Le eventuali variazioni saranno comunicate al partecipante via e-mail e pubblicate sul sito. Nel caso in cui l'evento venisse annullato, per qualsivoglia motivo, le quote di partecipazione pervenute verranno tempestivamente rimborsate, con esclusione di qualsivoglia onere o obbligo a carico di Giuffrè Francis Lefebvre SpA.

DATI RELATIVI AL PARTECIPANTE

NOME | COGNOME

AZIENDA/STUDIO/ENTE

E-MAIL

TELEFONO

FUNZIONE AZIENDALE

PROFESSIONE ☐ AVVOCATO ☐ DOTTORE COMMERCIALISTA ☐ ALTRO

ISCRIZIONE ORDINE / COLLEGIO / REGISTRO DEI

DI | C. F.

RICONOSCIMENTO CREDITI FORMATIVI ☐

CREDITI FORMATIVI
Per verificare lo stato degli accreditamenti consultare la pagina dedicata all'iniziativa sul sito www.shop.giuffre.it

DATI DI FATTURAZIONE

INTESTATARIO FATTURA

INDIRIZZO

CAP | CITTÀ | PROV.

PARTITA IVA/CF

E-MAIL PEC (per invio fattura elettronica) | CODICE SDI

DATI DI FATTURAZIONE ELETTRONICA

CODICE IPA | CODICE CIG

ODA | DATA ODA | RIF.

Ai sensi dell'art. 1341 c.c. si approvano espressamente le condizioni di partecipazione riportate con particolare riferimento alle modalità di disdetta e alle variazioni di programma.

FIRMA_____ Data____/____/____

Consenso al trattamento dei dati personali ex art. 13 Regolamento UE 679/2016 per finalità ulteriori: marketing e profilazione
Confermo di aver letto e compreso l'informativa sul trattamento dei miei dati personali allegata alla presente scheda di iscrizione rilasciata da Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A., titolare del trattamento, e per quanto concerne il trattamento dei miei dati personali per finalità ulteriori a quelle necessarie per dare esecuzione al contratto, ossia:

1. per attività di marketing attraverso e-mail, newsletter, telefono, sms, MMS e posta tradizionale Acconsento al trattamento
2. per finalità di profilazione e invio di comunicazioni personalizzate tramite e-mail, newsletter, telefono, sms, MMS e posta tradizionale Acconsento al trattamento

FIRMA_____ **Data**____/____/____

INFORMATIVA PRIVACY ART. 13 REGOLAMENTO UE 679/2016

La informiamo che il Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 aprile 2016 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la direttiva 95/46/CE, Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (di seguito "RGPD"), prevede la tutela delle persone fisiche rispetto al trattamento dei dati personali. Ai sensi della predetta normativa, il trattamento dei Suoi dati personali sarà improntato ai principi di correttezza, liceità, trasparenza e di tutela della Sua riservatezza e dei Suoi diritti. La presente costituisce l'informativa resa agli interessati ai sensi dell'Art. 13 RGPD.

TITOLARE DEL TRATTAMENTO

La società Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A, con sede in Milano, Via Busto Arsizio, 40, email: privacy@giuffrefl.it ("Società") in qualità di titolare del trattamento La informa di quanto segue sul trattamento dei Suoi dati personali ai sensi dell'art. 13 del RGPD.

FINALITÀ DEL TRATTAMENTO E CONSEGUENZE IN CASO DI RIFIUTO A FORNIRE I SUOI DATI PERSONALI

La Società tratta i dati personali che Lei fornisce al momento dell'acquisto di un nostro servizio e/o prodotto tramite compilazione del modulo online o cartaceo per le finalità di seguito descritte.

a) Finalità necessarie per la gestione del la sua iscrizione al corso o dell'acquisto del prodotto

La Società tratta i Suoi dati personali per quanto necessario a gestire l'acquisto di un nostro servizio e/o prodotto da parte Sua. Tratta quindi i Suoi dati personali per la conclusione ed esecuzione del relativo contratto, compreso l'adempimento di tutte le relative obbligazioni, l'adempimento delle Sue ulteriori richieste e l'assistenza clienti post vendita. Trattiamo inoltre i Suoi dati personali per adempiere obblighi di legge derivanti dalla gestione dell'acquisto di un nostro servizio e/o prodotto da parte Sua (ad esempio in materia amministrativa e contabile) e per l'esercizio dei nostri diritti in sede giudiziaria. Per tali finalità trattiamo dati quali nome e cognome, email, numero di telefono, data di nascita, dati relativi alla residenza/domicilio (città, provincia, codice postale, nazione). Per le finalità sopra indicate conferire i Suoi dati personali è necessario e un eventuale rifiuto Le impedirebbe di richiedere il servizio e/o prodotto richiesto.

b) Finalità ulteriori: marketing e profilazione

Con il Suo consenso, che è facoltativo, la Società utilizza i Suoi dati personali per finalità di marketing, vale a dire per inviarLe newsletter promozionali, comunicazioni commerciali o pubblicitarie sulle iniziative promozionali e commerciali della Società, della sua rete di vendita e assistenza e dei suoi partner, per vendite dirette, ricerche di mercato e di indagini per la rilevazione della soddisfazione, oltre che per svolgere analisi statistiche con dati anonimi, organizzati in forma aggregata. Le attività di marketing sono realizzate per e-mail, newsletter, chiamate telefoniche tramite operatore, sms, MMS e posta tradizionale, compreso l'invio di inviti ad eventi organizzati dalla Società. Con il Suo consenso, che è facoltativo, la Società raccoglie informazioni relative alle Sue preferenze, abitudini, stile di vita, professione nonché il dettaglio dei servizi/prodotti da noi acquistati per utilizzarli per la creazione di profili di gruppo e individuali ("**profilazione**") che sono utilizzati per l'invio di comunicazioni personalizzate e lo svolgimento di ricerche di mercato e ricerche statistiche con dati anonimi, organizzati in forma aggregata. Le attività di marketing personalizzato sono realizzate per e-mail, newsletter, telefono tramite operatore, sms, MMS e posta tradizionale, compreso l'invito ad eventi che riteniamo di Suo interesse organizzati dalla Società. In ogni caso, Lei può in qualsiasi momento indicare la modalità di contatto che preferisce tra quelle sopra riportate e può opporsi al ricevimento di comunicazioni promozionali, personalizzate e non, attraverso tutti o solo alcuni dei canali di comunicazione sopra indicati. Per le attività di marketing e profilazione la Società utilizza dati quali nome e cognome, email, numero di telefono, data di nascita, dati relativi alla residenza/domicilio (città, provincia, codice postale, nazione), dettagli dei servizi/prodotti da noi acquistati, la partecipazione ad eventi organizzati dalla Società. Conferire i Suoi dati personali per le finalità di marketing e profilazione sopra indicate è facoltativo e un eventuale rifiuto Le permetterà in ogni caso di richiedere il servizio e/o prodotto richiesto.

MODALITÀ E BASI GIURIDICHE DEL TRATTAMENTO

La Società tratta i Suoi dati personali con e senza l'ausilio di strumenti elettronici, in base a logiche e procedure coerenti con le finalità di seguito indicate e nel rispetto del RGDP, compresi i profili di confidenzialità e sicurezza. Nel rispetto del RGDP, i dati personali che La riguardano sono usati per aggiornare e correggere le informazioni raccolte in precedenza. La Società tratta i Suoi dati personali sulla base dei seguenti criteri di legittimità:

- l'adempimento di obblighi derivanti da un contratto tra Lei e la Società;
- l'adempimento di obblighi di legge;
- il Suo consenso, ove previsto;
- il legittimo interesse della Società per la tutela dei propri diritti.

COMUNICAZIONE DEI SUOI DATI PERSONALI A TERZI

I dati personali sono accessibili al nostro personale debitamente autorizzato in base a criteri di necessità e sono comunicati a terzi nei seguenti casi:

(i) quando la comunicazione è richiesta da leggi e regolamenti applicabili rispetto a terzi legittimi destinatari di comunicazioni, quali autorità ed enti pubblici per i rispettivi fini istituzionali, incluse forze di polizia;

(i) comunicazione a terzi in caso di operazioni straordinarie (es. fusioni, acquisizioni, cessione di azienda, etc.);

I Suoi dati personali sono inoltre condivisi con i nostri fornitori di servizi, ad es. per servizi di natura tecnica e organizzativa che sono funzionali alle finalità sopra indicate quali collaboratori autonomi, anche in forma associata - ad es. per la gestione di pagamenti, società specializzate in ricerche di mercato e nell'elaborazione dati, società pubblicitarie, etc. Forniamo a tali soggetti solo i dati necessari per eseguire i servizi concordati e gli stessi agiscono quali Responsabili del trattamento, sulla base delle istruzioni ricevute dalla Società. La Società non trasferisce i Suoi dati fuori dall'Unione Europea.

CONSERVAZIONE DEI DATI PERSONALI

I dati personali trattati per finalità di gestione dell'acquisto di un nostro servizio e/o prodotto da parte Sua sono cancellati dopo 10 anni dalla data di acquisto. Per finalità di marketing e profilazione i dati sono conservati per il tempo strettamente necessario al perseguimento di dette finalità, nei limiti consentiti dal RGDP. Lei può in qualsiasi momento richiedere la cancellazione dei dati per tali finalità ed opporsi al trattamento dei dati per finalità di marketing e profilazione. Sono fatti salvi i casi un cui per adempiere a un obbligo di legge, per esercitare ovvero difendere un proprio diritto in sede giudiziaria la Società sia autorizzata a conservare i dati per un periodo diverso.

I SUOI DIRITTI

Lei si può rivolgere alla Società in qualità di Titolare del trattamento ai re- capiti sopra indicati per avere l'elenco aggiornato dei nostri responsabili del trattamento (vale a dire i nostri fornitori di servizi), dei soggetti a cui sono comunicati i dati e per esercitare in qualsiasi momento i seguenti diritti di cui agli art. 15 ss. del RGPD; ottenere conferma dell'esistenza o meno di Suoi dati, verificarne contenuto, origine, esattezza, chiederne integrazione, aggiornamento, rettificazione, cancellazione, anonimizzazione, chiedere la portabilità dei dati, la limitazione del trattamento, l'opposizione al trattamento per motivi legittimi, ad es. opposizione ad attività di marketing, presentare un'istanza al Garante per la Protezione dei Dati Personali. In aggiunta, Lei potrà, se richiesto da una situazione particolare, opporsi al trattamento dei Suoi dati personali trattati sulla base del legittimo interesse della Società a meno che sia dimostrata l'esistenza di prevalenti motivi legittimi cogenti della Società per procedere al trattamento (es. l'esercizio o la difesa di un diritto in sede giudiziaria).