



# ***CORSO PER ESPERTI NELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER LA SOLUZIONE DELLA CRISI D'IMPRESA***

*Corso organizzato ai sensi del D.L. 118/2021 e D.D. Min. Giustizia 28/9/2021 da*

*Resolutia-Gestione delle Controversie*

*in collaborazione con*

*Università di Bologna - Dipartimento di Sociologia e Diritto dell'Economia*

*Università di Bologna - Centro di Alti Studi per le Piccole e Medie Imprese*

*Camera Arbitrale di Venezia*

*55 ore di lezioni on-line*

*Dal 14 febbraio al 9 maggio 2022*



**RESOLUTIA**  
*Gestione delle controversie*



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E DIRITTO DELL'ECONOMIA



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E DIRITTO DELL'ECONOMIA  
CENTRO DI ALTI STUDI PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE



CAMERA ARBITRALE  
DI VENEZIA

# **CORSO PER ESPERTI NELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER LA SOLUZIONE DELLA CRISI D'IMPRESA**

***Ai sensi del D.L. 118/2021 ed in conformità al D.D. Min. Giustizia 28/9/2021***

## **Presentazione**

*Il D.L. 118 del 24 agosto 2021 e il successivo decreto dirigenziale del 28/9/2021 hanno introdotto e disciplinato la nuova figura dell'Esperto "compositore della crisi d'impresa", incaricato di agevolare le trattative tra l'imprenditore, i creditori ed eventuali altri soggetti interessati.*

*Il corso nasce, quindi, con l'intento di formare adeguatamente i professionisti interessati a svolgere questo particolare ruolo iscrivendosi all'apposito registro ministeriale, aperto a far data dal 15 novembre 2021. Grazie all'esperienza ultraventennale di RESOLUTIA nel campo della formazione, il corso propone un approccio particolarmente attento alle tecniche negoziali e comunicative, che rappresenteranno una componente fondamentale per l'attività dell'Esperto negoziatore.*

*Oltre che ai professionisti e manager interessati a svolgere l'attività di esperto nelle procedure di composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa introdotta con il D.L. 118/2021, il percorso formativo è indirizzato a quanti già svolgono o sono interessati a svolgere l'attività di advisor legale o finanziario in operazioni di ristrutturazione e risanamento aziendale, nonché ai mediatori civili e commerciali che vogliono arricchire il proprio bagaglio di competenze con cognizioni economiche ed aziendali.*

*Il corso, della durata complessiva di 55 ore, segue le indicazioni fornite dalle Linee Guida di cui alla Sezione IV dell'apposito Allegato al Decreto Dirigenziale del Direttore Generale degli Affari interni del 28 settembre 2021, emesso in conformità al decreto-legge 24 agosto 2021 n.118.*

*RESOLUTIA è iscritta al n.5 dell'Elenco ministeriale degli Enti abilitati a tenere corsi di formazione in materia di mediazione finalizzata alla conciliazione delle controversie civili e ai sensi del D.Lgs 28/2010 e D.M. 180/2010 e ss.mm.*

## **Iscrizioni**

*La quota di iscrizione all'intero corso è fissata in **€ 350,00 più IVA**.*

*La scheda di iscrizione è scaricabile dal sito [www.resolutia.it](http://www.resolutia.it), per ulteriori informazioni contattare la segreteria all'indirizzo [formazione@resolutia.it](mailto:formazione@resolutia.it)*

## Programma

Data/ora	Modulo	Durata	Titolo / Argomenti
Lunedì 14 feb. 14:00-19:00	1	1 h.	Saluti introduttivi
		4 h.	<b>Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La flessibilità dello strumento</li> <li>- 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</li> <li>- Finalità "macro" e obiettivi "micro"</li> <li>- Lo stato di difficoltà e quello di crisi;</li> <li>- La percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato di insolvenza se reversibile</li> <li>- Che cosa si intende per risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell'azienda</li> <li>- Analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzione di moratoria, accordi di ristrutturazione e preaccordi)</li> </ul>
Lunedì 21 feb. 15:00-19:00	2	4 h.	<b>Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Artt. da 3 a 19 DL 118/2021 (con cenni alle parti direttamente investite dalle successive partizioni), e con focus su: <ul style="list-style-type: none"> <li>o rinegoziazione e principi sui contratti</li> <li>o contenuto delle misure cautelari e protettive</li> </ul> </li> </ul> descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale)
Lunedì 28 feb. 16:00-19:00	3	3 h.	<b>La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La piattaforma</li> <li>- Il contenuto della domanda</li> <li>- La documentazione allegata</li> <li>- La lettura della centrale rischi</li> <li>- La lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali</li> </ul>

<p><b>Lunedì 7 mar. 14:00-19:00</b></p>	<p><b>4</b></p>	<p><b>5 h.</b></p>	<p><b>La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Finalità del test e le logiche sottostanti</li> <li>- La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta</li> <li>- La conduzione del test: o l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato; <ul style="list-style-type: none"> <li>o 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)</li> <li>o il caso dell'impresa in equilibrio economico</li> <li>o il caso dell'impresa in disequilibrio economico</li> <li>o la costruzione del rapporto tra il debito da ristrutturare e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo</li> <li>o lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso</li> <li>o esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Lunedì 14 mar. 14:00-19:00</b></p>	<p><b>5</b></p>	<p><b>5 h.</b></p>	<p><b>La redazione di un piano di risanamento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il piano come 'processo'</li> <li>- Le indicazioni contenute nella check-list</li> <li>- Come condurre sulla base della check-list la disamina del piano</li> <li>- Avvertenze per specifici settori di attività</li> <li>- 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;</li> <li>- Casi pratici ed esempi di modelli di piano</li> </ul>
<p><b>Lunedì 21 mar. 15:30-19:00</b></p>	<p><b>6</b></p>	<p><b>3,5 h.</b></p>	<p><b>Il protocollo di conduzione della composizione negoziata</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi</li> <li>- Il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare, l'individuazione delle parti interessate</li> <li>- La gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata</li> <li>- Il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative</li> <li>- Il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di rideterminazione del contenuto del contratto</li> <li>- Il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi</li> <li>- Il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del secondo comma dell'art. 2560</li> <li>- Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari</li> <li>- Le vicende circolatorie dell'azienda</li> <li>- Tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessionario</li> <li>- Il ricorso alla piattaforma per la virtual data room e la raccolta delle proposte competitive in ambiente secretato</li> </ul>

<p><b>Lunedì 28 mar. 15:30-19:00</b></p>	<p><b>7</b></p>	<p><b>3,5 h.</b></p>	<p><b>Il protocollo di conduzione della composizione negoziata (segue)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il contenuto della relazione finale</li> <li>- I finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo dell'esperto</li> <li>- 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</li> <li>- Le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14</li> <li>- L'assenza o venir meno di concrete possibilità di risanamento, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto</li> <li>- I gruppi di imprese: i requisiti di riconoscibilità del gruppo ai fini della composizione negoziata; incarico unitario; la pluralità di esperti e la 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;</li> <li>- L'esito</li> </ul>
<p><b>Lunedì 4 apr. 14:00-19:00</b></p>	<p><b>8</b></p>	<p><b>2 h.</b></p>	<p><b>La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze.</b></p>
		<p><b>Fase della preparazione</b></p>	<p>L'individuazione delle parti astrattamente interessate</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La fase del contatto individuale: <ul style="list-style-type: none"> <li>a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità;</li> <li>b) individuazione dei soggetti interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti</li> </ul> </li> <li>- La fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione</li> </ul>
		<p><b>3 h.</b></p>	<p><b>Gestione delle trattative (I parte)</b></p> <p>Definizione dell'obiettivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti gli interessati: ispirare fiducia e autorevolezza</li> <li>- Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui</li> <li>- Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate</li> <li>- Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza</li> <li>- Esplorazione degli interessi delle parti e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento</li> <li>- Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa ai fini della buona riuscita della facilitazione</li> </ul>

<b>Lunedì 11 apr. 14:00-19:00</b>	<b>9</b>	<b>3 h.</b>	<b>Gestione delle trattative (II parte)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per avviare un tavolo collaborativo</li> <li>- Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate</li> <li>- Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento</li> <li>- Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le impasse (bias)</li> <li>- La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa</li> </ul>
		<b>2 h.</b>	<b>Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presentazione di casi studio e divisione dei ruoli</li> <li>- Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda</li> <li>- Setting degli incontri singoli e/o di gruppo - Gestione della trattativa</li> </ul>
<b>Mercoledì 20 apr. 15:00-19:00</b>	<b>10</b>	<b>4 h.</b>	<b>Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- IFRS 9, staging e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari</li> <li>- Segnalazioni in centrale dei rischi</li> <li>- Guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinato/scadute</li> <li>- Misure di concessione performing e non performing</li> <li>- Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati</li> <li>- Definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenze sulle politiche creditizie</li> <li>- L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario</li> <li>- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria</li> </ul>
<b>Mercoledì 27 apr. 15:00-19:00</b>	<b>11</b>	<b>4 h.</b>	<b>Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni</li> <li>- Le procedure di informazione e consultazione sindacale</li> <li>- Le relazioni sindacali nei luoghi di lavoro in relazione alle caratteristiche dell'impresa e l'interlocuzione coi pubblici poteri</li> <li>- Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa</li> <li>- L'intervento degli ammortizzatori sociali</li> <li>- Affitto e trasferimento d'azienda / L'appalto</li> <li>- L'inquadramento professionale del lavoratore</li> <li>- Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse</li> <li>- Le conciliazioni in sede protetta</li> <li>- Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative d'impresa</li> </ul>

<b>Lunedì 2 mag. 15:00-19:00</b>	<b>12</b>	<b>4 h.</b>	<b>La stima della liquidazione del patrimonio</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla</li> <li>- La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami</li> <li>- La stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami</li> </ul>
<b>Lunedì 9 mag. 14:00-19:30</b>	<b>13</b>	<b>5,5 h.</b>	<b>L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'art. 11</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore o il contratto di cui all'art. 11 co 1 lett. a), il parere motivato dell'esperto <ul style="list-style-type: none"> <li>o la convenzione di moratoria</li> <li>o l'accordo di cui al co. 1 lett. c) e la sottoscrizione dell'esperto</li> <li>o l'ADR di cui al c. 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al c. 2</li> <li>o il concordato preventivo</li> <li>o il concordato semplificato</li> </ul> </li> </ul> <p>Il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia stata, o meno, individuata</p>
			<b>Conclusione del corso e saluti</b>

## Note

*Il corso si svolgerà su piattaforma telematica (ZOOM) con frequenza in diretta e con possibilità di interazione con i docenti. In via eccezionale, in caso di impossibilità a frequentare un modulo in diretta, sarà possibile seguire la registrazione del singolo modulo. Per il conseguimento dell'attestato dovranno essere seguite almeno l'80% delle lezioni in diretta.*

*Durante il corso saranno previste verifiche regolari per assicurare l'effettiva partecipazione dei discenti.*

*E' previsto un numero minimo di 25 partecipanti.*

*Gli organizzatori si riservano il diritto di apportare modifiche o integrazioni al programma necessarie per adeguarsi alla normativa eventualmente sopravvenuta in materia.*

*Info: [formazione@resolutia.it](mailto:formazione@resolutia.it), - [www.resolutia.it](http://www.resolutia.it)*

## **Corpo docente** (in ordine alfabetico)

- **Prof. Avv. Giuseppe Caforio** - Università di Perugia, avvocato in Perugia
- **Avv. Patrizia Chiampan** - Avvocato in Venezia, presidente della Camera Arbitrale di Venezia
- **Avv. Barbara Chianelli** - Avvocato in Perugia, componente dell'O.C.C. dell'Ordine Avvocati di Perugia
- **Dott. Massimo Da Re** - Dottore Commercialista in Venezia, Presidente dell'O.D.C.E.C. di Venezia
- **Prof. Avv. Giampaolo Di Marco** - Università di Bologna, avvocato in Vasto, Segretario generale A.N.F.
- **Prof. Avv. Maurizio Di Rocco** - Università di Trento, avvocato in Venezia, direttore della Camera Arbitrale di Venezia
- **Prof. Dott. Paolo Fratini** - Università di Perugia, dottore commercialista in Perugia, Commissione Crisi d'Impresa e Sovraindebitamento - UNCC
- **Prof. Avv. Francesco Gennari** - Università di Bologna, avvocato in Bologna, componente Scuola di Economia Management e Statistica UniBO
- **Avv. Nicola Ghezzi** - Avvocato in Bologna, esperto in diritto del lavoro
- **Prof.ssa Claudia Golino** - Università di Bologna, direttrice Dipartimento di Sociologia e Diritto dell'Economia (saluti introduttivi)
- **Dott. Salvatore Leuzzi** - Magistrato presso la Corte Suprema di Cassazione
- **Avv. Carlo Orlando** - Avvocato in Perugia, Presidente dell'Associaz. Italiana Avv.ti e Gestori della Crisi da Sovraindebitamento e d'Impresa
- **Dott. Andrea Panato** - Dottore Commercialista in Milano, membro della Ca' Foscari Challenge School
- **Avv. Anna Pericoli** - Avvocato in Venezia, componente dell'O.C.C. dell'Ordine Avvocati Venezia
- **Prof. Avv. Mauro Pizzigati** - Università di Venezia, avvocato in Venezia, già membro della Commissione Vietti
- **Prof. Dott. Alessandro Ricci** - Università di Bologna, dottore commercialista in Bologna
- **Dott. Paolo Rinaldi** - Dottore commercialista in Modena, componente del gruppo di lavoro per l'attuazione riforma Rordorf c/o C.N.D.C.E.C.
- **Dott. Giovanni Rubin** - Dottore Commercialista in Venezia, già presidente dell'Unione Giovani Dott. Comm. ed Esp. Cont. di Venezia.
- **Avv. Angelo Santi** - Avvocato in Perugia, già presidente dell'Unione Avvocati per la Mediazione
- **Prof. Avv. Nicola Soldati** - Università di Bologna, avvocato in Modena, direttore Master Universitario Relazioni internazionali d'impresa: Italia-Russia
- **Prof.ssa Alessandra Stefanelli** - Università di Bologna, direttrice Centro di Alti Studi per le Piccole e Medie Imprese (saluti introduttivi)
- **Avv. Pasquale Tarricone** - Avvocato in Benevento, già di A.I.G.A. responsabile dell'osservatorio nazionale per i sistemi A.D.R..
- **Prof.ssa Francesca Tizi** - Università di Perugia, docente presso la S.S.P.L.E. "L.Migliorini" di Perugia
- **Avv. Valeria Tocchio** - Avvocato in Perugia, docente presso la S.S.P.L.E. "L.Migliorini" di Perugia
- **Dott. Marco Tognacci** - Dottore commercialista in Rimini, membro di Prime Global

Info: [formazione@resolutia.it](mailto:formazione@resolutia.it), - [www.resolutia.it](http://www.resolutia.it)