

**MASTER REGISTRATO**

CON VALORE LEGALE (55h)

**CORSO ABILITANTE PER  
ESPERTO NEGOZIATORE  
DELLA CRISI D'IMPRESA**

---



**ESPERTO CRISI IMPRESA  
MASTER ONLINE**





## PRESENTAZIONE DEL CORSO

Il nuovo corso di formazione abilitante prevede **55 ore di lezione** ed è rivolto ai professionisti iscritti negli albi degli avvocati, dei dottori commercialisti ed esperti contabili e dei consulenti del lavoro e ai manager d'azienda che, in conformità all'art. 3, comma 3 del D.L. n. 118/2021, intendono iscriversi nell'apposito elenco degli Esperti Negoziatori della crisi d'impresa istituito presso le camere di commercio.

Il Corso, erogato ai sensi del Decreto Legge n. 118/2021 e del Decreto dirigenziale Ministero della Giustizia 24/09/21, garantisce l'acquisizione di tutte le competenze prescritte dalla normativa vigente.

Il titolo rilasciato è valevole ad ogni effetto di legge e può essere utilizzato, in conformità all'art. 3, commi 3 e 4 del D.L. n. 118/2021, ai fini dell'iscrizione nell'elenco degli esperti tenuto dalle CCIA.

Il professionista formato attraverso questo corso è abilitato in qualità di Esperto Negoziatore a ricevere incarichi finalizzati ad effettuare la Composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa recentemente introdotta con l'art. 2, D.L. n. 118/2021.



# PROGRAMMA

**Parte 1:**

Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi (4h)

**Parte 2:**

Il sistema delle norme relative all'intervento giudiziale (4h)

**Parte 3:**

La domanda e documentazione disponibile nella piattaforma (3h)

**Parte 4:**

La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento (5h)

**Parte 5:**

La redazione di un piano di risanamento (5h)

**Parte 6:**

Il protocollo di conduzione della composizione negoziata (7h)

**Parte 7:**

La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze (10h)

**Parte 8:**

Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie (4h)

**Parte 9:**

Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali (4h)

**Parte 10:**

La stima della liquidazione del patrimonio (4h)

**Parte 11:**

L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11 (5h)

# PROGRAMMA COMPLETO (1/3)

## **Parte 1: Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi (4h)**

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 pre accordi)

## **Parte 2: Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale (4h)**

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)

## **Parte 3: La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma (3h)**

la piattaforma

il contenuto della domanda

la documentazione allegata

la lettura della centrale rischi

la lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali

## **Parte 4: La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento (5h)**

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: o 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

## **Parte 5: La redazione di un piano di risanamento (5h)**

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

# PROGRAMMA COMPLETO (2/3)

## Parte 6: Il protocollo di conduzione della composizione negoziata (7h)

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

## Parte 7: La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze (10h)

Prima sessione

Fase della preparazione (2h)

L'individuazione delle parti astrattamente interessate

La fase del contatto individuale:

a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità;  
b) 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 (3h)

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

Gestione delle trattative II parte (3h)

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

Seconda Sessione

Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche (2h)

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

# PROGRAMMA COMPLETO (3/3)

## **Parte 8: Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie (4h)**

IFRS 9, staging e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari

Segnalazioni in centrale dei rischi

Guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinata/scadute

Misure di concessione performing e non performing

Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati

Definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenze sulle politiche creditizie

L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario

Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

## **Parte 9: Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali (4h)**

Crisi d'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

## **Parte 10: La stima della liquidazione del patrimonio (4h)**

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

## **Parte 11: L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11 (5h)**

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

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 o 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

# ACCREDITAMENTI

## ACCREDITAMENTI

Attività formativa accreditata dal Consiglio Nazionale Forense ai fini della formazione professionale continua con delibera del 11/03/2022 (Prot. RIC-2022-00000464) - 11 crediti formativi

ESPERTO CRISI IMPRESA  
MASTER ONLINE





# RELATORI

Dott.ssa Anna Bresciani - AGFM Advisory

Avv. Simonetta Candela - Clifford Chance

Avv. Andrea Chiloiro - Studio Legale Giovanardi

Avv. Gabriella Covino - Gianni & Origoni

Avv. Giuseppe De Simone - Gianni & Origoni

Dott. Massimo Garuti - Studio Gnudi

Avv. Luca Jeantet - Gianni & Origoni

Avv. Lorenzo del Majno - Studio Legale Giovanardi

Dott. Corso Maranghi - AGFM Advisory

Avv. Linda Morellini - Studio Legale Giovanardi

Avv. Davide Ferracin - Roedl & Partner

Avv. Cristian Fischetti - Dentons

Avv. Maria Francesca Francese - Studio Legale Francese

Dott. Cristiano Proserpio - Spada Partners

Dott. Mario Ravaccia - Spada Partners

Avv. Cristiano Ruspi - Studio Legale Giovanardi

Dott. Gianluca Settepani - Studio Gnudi

Avv. Franca Vianello - Roedl & Partner





# STUDI LEGALI

**DENTONS**

**GIANNI &  
ORIGONI**

**ADF**

*Antonio De Francesco*  
Dottore Commercialista - Revisore Legale

**GIOVANARDI**

STUDIO LEGALE

**SPADA  
PARTNERS**

**Rödl & Partner**

**ESPERTO CRISI IMPRESA  
MASTER ONLINE**



**TI INTERESSA?**

**VAI ALLO STORE**

