

Four Points by Sheraton Padova, Corso Argentina, 5 - 35129 Padova (PD)

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NELLA STIPULA DEI CONTRATTI D'IMPRESA REGOLE DI REDAZIONE DEI CONTRATTI: CRITICITÀ ED EVOLUZIONE TECNOLOGICA. CONTRATTI INFRAGRUPPO E CON SOCI. CONSEGUENZE FISCALI.



IN COLLABORAZIONE CON:



venerdì 11 novembre 2022
ore 09.30 - 13.30 / 14.30 - 17.30

Saluti iniziali

Michele Sessolo

Presidente ADCEC delle Tre Venezie

Chiara Marchetto

Presidente - ODCEC di Padova

Ore 9.30 Inizio lavori

Introduce e modera Giancarlo Allione

Dottore Commercialista, Gruppo di Studio Eutekne

Cristiano Bertazzoni

Avvocato, Pubblicista

I CONTRATTI: REGOLE DI BASE DEL DIRITTO CIVILE. DOVE PRESTARE ATTENZIONE NELLA REDAZIONE E NEL CONTROLLO DEI CONTRATTI D'IMPRESA

- Il contratto in generale: oggetto, forma, elementi essenziali e accidentali, clausole volte al rafforzamento del vincolo contrattuale e patologie
- Tecniche di redazione: costituzione delle parti, premesse, oggetto e clausole rilevanti. Esempi concreti.

DALLA LETTERA DI INTENTI ALLA CONCLUSIONE DI UN CONTRATTO D'IMPRESA

- I documenti precontrattuali: manifestazione di interesse, accordo di confidenzialità, lettera di Intenti, offerta irrevocabile
- La due diligence nelle operazioni di acquisizione: check list, data room e due diligence report
- Dichiarazioni e garanzie, clausole di indennizzo e clausole di uscita
- Il contratto definitivo: redazione, sottoscrizione ed esecuzione

IN COLLABORAZIONE CON:



Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Padova



EUTEKNEFORMAZIONE
Didactica
Professionisti

 **sistemi**[®]
Professione Informatica



venerdì 11 novembre 2022
ore 09.30 - 13.30 / 14.30 - 17.30

Pausa Caffè

Flavia Silla

Avvocato, Dottore Commercialista, Mediatore, Pubblicista

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NELLA STIPULA DEI CONTRATTI DI IMPRESA: TECNICHE DI CONTRATTAZIONE

- Come e perché inserire la clausola di mediazione e la clausola compromissoria nel contratto: benefici e modalità di redazione
- Le competenze del commercialista che assiste la parte: capacità tecniche e relazionali
- Le posizioni, gli interessi e i bisogni dei contraenti
- Gli stili negoziali dei contraenti e del commercialista: i vantaggi e gli svantaggi, le difficoltà e le abilità

LE TECNICHE DI MEDIAZIONE E I CONTRATTI

- Le fasi della negoziazione: preparatoria, di svolgimento e conclusiva
- La fase preparatoria del negoziato:
 - ◆ importanza della relazione
 - ◆ individuazione delle modalità del percorso
 - ◆ esame della sostanza/oggetto della trattativa
- La fase di svolgimento del negoziato
 - ◆ ascolto attivo e comunicazione nel negoziato
 - ◆ esplorazione degli interessi e arte di fare domande
 - ◆ trappole cognitive e relazionali
- La fase conclusiva del negoziato
 - ◆ individuazione della MAAN (BATNA), della PAAN (WATNA) e della ZOPA
 - ◆ redazione dell'accordo

Ore 13.30 - 14.30 Pausa pranzo

IN COLLABORAZIONE CON:



Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Padova



EUTekneFORMAZIONE
Didactica
Professionisti

 **sistemi**[®]
Professione Informatica



venerdì 11 novembre 2022
ore 09.30 - 13.30 / 14.30 - 17.30

Duilio Liburdi

Dottore Commercialista, Pubblicista

I PROFILI FISCALI DEI CONTRATTI INFRAGRUPPO

- Il gruppo societario e il gruppo fiscale
- La rilevanza tributaria dei rapporti intercompany
- Le diverse tipologie di contratti abituali all'interno dei gruppi:
 - ◆ il cash pooling
 - ◆ il cost sharing agreement
 - ◆ i contratti di management fee
- Le problematiche legate all'inerenza
- I profili applicativi nelle politiche sui prezzi di trasferimento
- Le contestazioni dell'amministrazione finanziaria: giurisprudenza in materia e strategie difensive

Umberto Zanini

Dottore Commercialista, Revisore Legale

LA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO "A DISTANZA" O CON MEZZI ELETTRONICI

- Il documento informatico e il contratto digitale
- Il ciclo di vita dei contratti digitali
- Le firme elettroniche in ambito Italiano ed Europeo
- La conservazione dei contratti digitali
- Strumenti di trasmissione telematica e cifratura dei file
- La conservazione sostitutiva di contratti cartacei progressi

Ore 17.30 Conclusione lavori

IN COLLABORAZIONE CON:



Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Padova



EUTEKNEFORMAZIONE
Didactica
Professionisti

 **sistemi**[®]
Professione Informatica

CREDITI :

7

CREDITI FORMATIVI MATURABILI FPC

I crediti formativi sono validi ai fini della formazione professionale continua.

IN COLLABORAZIONE CON:



Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Padova



EUTEKNEFORMAZIONE
 **Didactica**
Professionisti

 **sistemi**[®]
Professione Informatica

PROSSIME 16 dicembre 2022
GIORNATE: **TERZO SETTORE**

17 febbraio 2023
DUE DILIGENCE



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

SEGRETERIA ADCEC DELLE TRE VENEZIE

Via Santuario, 41 - 35031 Abano Terme PD

Tel +39 0425 460090 int. 1

segreteria@commercialistideltriveneto.org

www.commercialistideltriveneto.org