



CON IL PATROCINIO DI
CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



INCONTRI DI APPROFONDIMENTO per Esperti nella composizione negoziata introdotta con il D.L. 118/2021

Realizzato su piattaforma e-learning ACEF (Moodle) (ODCEC Bologna) accreditata dal CNDCEC
Richiesto accreditamento per la FPC del Dottore Commercialista e dell'Esperto Contabile
Verrà richiesto al CNF l'accreditamento per la FPC dell'Avvocato.

Sessioni live: 24 – 31 gennaio, 7 – 14 – 21 - 28 febbraio, 7 marzo 2022

Attività in differita: dal 24 gennaio fino al 31 maggio 2022

Presentiamo una serie di incontri per dare spazio a ciò che in 55 ore di formazione di base non è possibile dire e fare. Un percorso a frequenza libera e flessibile che accompagnerà l'Esperto in ogni fase dell'incarico con esercizi, simulazioni, interattività e spunti di esperienza per prepararsi meglio a "entrare nel ruolo".

Con il supporto di formatori specializzati nelle tecniche di mediazione e negoziazione approfondiremo anche gli aspetti relazionali che entrano in gioco nelle varie fasi della composizione negoziata, perché oltre a costituire titolo preferenziale nella nomina, consentono di migliorare competenze molto utili anche in altri contesti professionali.

Proporremo buone prassi di comportamento valorizzando l'esperienza maturata sul campo dai nostri primi corsisti, che stanno già oggi operando come Esperti.

Come noto, il D.L. 118 del 24 agosto 2021 convertito nella L. 147/2021 e il decreto dirigenziale del 28/9/2021 disciplinano il nuovo istituto di composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, introducendo nel nostro ordinamento la nuova figura dell'Esperto nominato per agevolare le trattative tra l'imprenditore, i creditori ed eventuali altri soggetti interessati.

Riproponiamo la formula già sperimentata con successo da ACEF per il corso base di 55 ore organizzato tra la fine di ottobre e l'inizio di novembre: sarà un percorso interattivo a molte voci, fruibile interamente online e che suggeriamo vivamente di seguire in diretta, ma che all'occorrenza potrà essere recuperato in differita.

Per ogni incontro svolgeremo un test di apprendimento e rilasceremo uno specifico attestato di frequenza con il quale il partecipante potrà arricchire il proprio curriculum vitae. Questo percorso nasce infatti con il preciso intento di consentire alle Colleghe e Colleghi di integrare il proprio profilo formativo da qui al 16 maggio 2022.

Gianfranco Barbieri



CON IL PATROCINIO DI
CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



Docenti

Giacomo Barbieri – Dottore commercialista,
Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

Gianfranco Barbieri – Presidente ACEF – Associazione
Culturale Economia e Finanza,
Barbieri & Associati Dottori commercialisti

Paolo Bastia – Dottore Commercialista, Studio Bastia
Dottori Commercialisti e Revisori Legali. Professore
ordinario di Sistemi di pianificazione e controllo,
Università di Bologna, Professore ordinario di Controllo
di gestione avanzato, LUISS «Guido Carli», Esperto
iscritto alla CCIAA di Roma

Cesare Bulgheroni – Avvocato, Studio Legale Associato
Cesare Bulgheroni e Alessandra Brumana. Mediatore
civile, familiare e di comunità. Professore a contratto
del corso Diritti religiosi e mediazione familiare e
comunitaria, Università Insubria di Como. Professore a
contratto presso la Scuola di economia dell'Università
LIUC di Castellanza nel corso di Tecniche di gestione dei
conflitti

Franco Cadoppi – Dottore Commercialista, Esperto
iscritto alla CCIAA di Bologna

Fabio Cesare – Avvocato, Partner MCM Avvocati

Andrea Coli – Dottore Commercialista, Esperto iscritto
alla CCIAA di Milano

Alessandra Damiani - Dottore Commercialista,
vicepresidente ACEF, Managing Partner Barbieri &
Associati Dottori Commercialisti

Piervincenzo D'Adamo – Avvocato, responsabile Ufficio
di coordinamento per le vendite delegate ai notai del
Tribunale di Bologna

Andrea Ferri – Dottore Commercialista in Bologna

Sabrina Gigli - Professoressa associata di Economia
Aziendale, Università di Bologna

***Carlo Giordano** – Coordinatore del Servizio di
Composizione Crisi della Camera Arbitrale di Milano

***Nicola Giudice** - Coordinatore del Servizio di
Mediazione civile della Camera Arbitrale di Milano

Beatrice Ingenito - Dottore commercialista, Direttivo
ACEF - Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

Filippo Lo Piccolo - Dottore Commercialista,
Professore a contratto, Dipartimenti di Scienze
Aziendali e Scienze Economiche, Università di Bologna

Fabrizio Masinelli – AITI Associazione Tesorieri
d'Impresa - Responsabile della Delegazione Emilia-
Romagna, Tesoriere di Panini Spa

Giovanni Meruzzi – Avvocato, Professore ordinario di
Diritto commerciale, Università degli Studi di Verona

Andrea Monti – Dottore Commercialista in Bologna,
esperto di diritto del lavoro

Marco Pescatore – Avvocato, Studio Legale Lexant

Filippo Rasile – Avvocato, Studio RasileLex, Esperto
iscritto alla CCIAA di Bologna

Sergio Stelitano – Consulente del Lavoro, Studio
Stelitano e Associati

Marcello Tarabusi – Dottore Commercialista e
Avvocato in Bologna

Nicola Traverso – Avvocato, Studio Legale Lexant

Ana Uzqueda – Avvocato, Mediatore Civile e
Commerciale nazionale e internazionale Associazione
Equilibrio & R.C. srl, Negoziatore Aziendale,
Professoressa a contratto presso la Facoltà di Scienze
Politiche dell'Università di Bologna nel corso la giustizia
nelle società contemporanee (mod 2)

*invitato



CON IL PATROCINIO DI
CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



Programma sessioni in diretta

Introduce e coordina: **Gianfranco Barbieri**, Presidente di ACEF - Modera: **Giacomo Barbieri**

- 1. ACCETTARE L'INCARICO E GESTIRE IL PRIMO INCONTRO
CON IL DEBITORE (CON SIMULAZIONE)**
LUNEDÌ 24/1/2022 – ORE 14.30-18.30
- 2. DEFINIRE LA STRATEGIA E DISEGNARE IL PERCORSO
(CON SIMULAZIONE)**
LUNEDÌ 31/1/2022 – ORE 14.30-18.30
- 3. COMPILARE LA CHECK-LIST MINISTERIALE**
LUNEDÌ 7/2/2022 – ORE 14.30-18.30
- 4. APRIRE IL TAVOLO NEGOZIALE
(CON SIMULAZIONE)**
LUNEDÌ 14/2/2022 – ORE 14.30-18.30
- 5. ACCOMPAGNARE LA COSTRUZIONE
DEL PIANO DI RISANAMENTO (CON SIMULAZIONE)**
LUNEDÌ 21/2/2022 – ORE 14.30-18.30
- 6. LA GESTIONE DELL'IMPRESA NEL CORSO
DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA (CON SIMULAZIONE)**
LUNEDÌ 28/2/2022 – ORE 14.30-18.30
- 7. LE TRATTATIVE PER LA VENDITA DELL'AZIENDA
O DI UN SUO RAMO**
LUNEDÌ 7/3/2022 – ORE 14.30-18.30

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

1. ACCETTARE L'INCARICO E GESTIRE IL PRIMO INCONTRO CON IL DEBITORE (CON SIMULAZIONE)

LUNEDÌ 24/1/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente *on-demand* sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>

Durata: **4 ore**

Contenuto:

- Primo esame dei documenti pubblicati sulla piattaforma
- Verifica dei presupposti soggettivi e oggettivi per accettare l'incarico
- Prima valutazione delle probabilità di successo e identificazione dei fattori critici: ci sono le condizioni per accettare?
- Gestire l'accettazione dell'incarico
- Gestire la rinuncia all'incarico
- Formazione del fascicolo dell'Esperto
- Impostare il progetto con le prime informazioni a disposizione: cosa approfondire? In quale ordine?
- La relazione con il debitore e i suoi professionisti: l'importanza di partire con il piede giusto
- Un po' di teoria sulle relazioni uno-a-uno
- Preparare l'incontro con il debitore: scheda delle informazioni da raccogliere, definizione delle regole di ingaggio, preparazione del discorso introduttivo
- Gestire l'incontro: setting, svolgimento, gestione degli imprevisti
- Seconda valutazione delle probabilità di successo e identificazione dei fattori critici: ci sono le condizioni per invitare i creditori al tavolo negoziale?
- Simulazione di casi con *role-playing*

Dott. Giacomo Barbieri
Avv. Cesare Bulgheroni
Dott. Franco Cadoppi
Dott. Alessandra Damiani
Dott. Carlo Giordano
Avv. Filippo Rasile

[Testimonianza di un esperto già nominato]

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

2. DEFINIRE LA STRATEGIA E DISEGNARE IL PERCORSO (CON SIMULAZIONE)

**LUNEDÌ 31/1/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente on-demand sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>**

Durata del modulo: **4 ore**

Incontro condotto con la tecnica dei circoli di dialogo

Contenuto:

- Non confondere la strategia dell'esperto con quella dell'imprenditore
- Qual è l'obiettivo realistico con le "carte" che abbiamo a disposizione?
- Cosa può andare storto nell'arco dei sei mesi successivi? Come mitigare i rischi?
- Servono misure di protezione?
- In che misura l'ordine di esecuzione delle attività influenza il risultato finale?
- In che misura le modalità di svolgimento possono influenzare il risultato finale?
- Cosa può creare fiducia nelle parti sul buon esito della composizione?
- Quali aspetti vanno approfonditi? Come farlo?
- Quali competenze specialistiche servono per affrontare il caso?
- Simulazione di casi con *role-playing*

Dott. Giacomo Barbieri
Dott. Gianfranco Barbieri
Prof. Paolo Bastia
Avv. Cesare Bulgheroni
Avv. Ana Uzqueda

*[Testimonianza di un esperto già nominato]
[altri docenti in attesa di conferma]*

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

3. COMPILARE LA CHECK-LIST MINISTERIALE

LUNEDÌ 7/2/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente on-demand sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>

Durata del modulo: **4 ore**

Contenuto:

- Valutare l'adeguatezza degli assetti organizzativi, amministrativi e contabili del debitore
- Stimare le conseguenze delle inadeguatezze rilevate e la concreta possibilità di risolverle durante la composizione negoziata
- Valutare l'attendibilità per il caso specifico del rapporto DEBITO/MOL a spiegare le probabilità di risanamento e il percorso di risanamento più idoneo
- Analizzare i crediti erariali
- Definire i KPI da tenere sotto osservazione
- Riesaminare le risposte del debitore
- Compilare la sezione riservata all'Esperto
- Terza valutazione delle probabilità di successo e identificazione dei fattori critici: ci sono le condizioni per invitare i creditori al tavolo negoziale?
- Simulazione

Dott. Giacomo Barbieri
Dott. Alessandra Damiani
Prof. Sabrina Gigli
Dott. Beatrice Ingenito

*[Testimonianza di un esperto già nominato]
[altri docenti in attesa di conferma]*

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

4. APRIRE IL TAVOLO NEGOZIALE (CON SIMULAZIONE)

LUNEDÌ 14/2/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente on-demand sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>

Durata del modulo: **4 ore**

Contenuto:

- Elementi teorici sulle tecniche di gestione di una negoziazione multiparte
- Gestire il delicato equilibrio tra trasparenza e riservatezza
- La prima decisione strategica da prendere: avviare subito il dialogo coi creditori o attendere la completa compilazione della check-list e la formulazione di un'ipotesi di partenza da parte del debitore?
- La seconda decisione strategica da prendere: organizzare un tavolo unico o più tavoli paralleli?
- Tratti caratterizzanti della negoziazione con gli istituti di credito
- Tratti caratterizzanti della negoziazione con i dipendenti
- Tratti caratterizzanti della negoziazione con i fornitori strategici
- Quarta valutazione delle probabilità di successo e identificazione dei fattori critici: ci sono le condizioni per portare avanti la trattativa?
- Simulazione con *role-playing*

Dott. Giacomo Barbieri
Dott. Gianfranco Barbieri
Avv. Cesare Bulgheroni
Avv. Nicola Giudice
Cdl. Sergio Stelitano
Avv. Marco Pescatore
Avv. Nicola Traverso
Avv. Ana Uzqueda

*[Testimoniaza di un esperto già nominato]
[altri docenti in attesa di conferma]*

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

5. ACCOMPAGNARE LA COSTRUZIONE DEL PIANO DI RISANAMENTO

LUNEDÌ 21/2/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente *on-demand* sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>

Durata del modulo: **4 ore**

Contenuto:

- Assegnare le scadenze che il debitore deve rispettare
- Valutare i termini della proposta iniziale, se esistente, e segnalare le criticità da rimuovere
- Identificare le variabili critiche per condurre analisi di sensitività e stress test
- Organizzare la presentazione del piano e della proposta ai creditori
- Quinta valutazione delle probabilità di successo e identificazione dei fattori critici: ci sono le condizioni per chiudere positivamente la trattativa recependo eventuali richieste dei creditori e superando eventuali osservazioni?
- Simulazione con *role-playing*

Dott. Giacomo Barbieri
Dott. Gianfranco Barbieri
Prof. Paolo Bastia
Dott. Andrea Ferri

Testimonianza di Fabrizio Masinelli

[Testimonianza di un esperto già nominato]
[altri docenti in attesa di conferma]

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

6. LA GESTIONE DELL'IMPRESA NEL CORSO DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA

LUNEDÌ 28/2/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente *on-demand* sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>

Durata del modulo: **4 ore**

Contenuto:

- Definire il cruscotto di indicatori da tenere sotto stretta osservazione per assicurare la continuità e fissare le condizioni di rottura di ogni parametro
- Identificare le minacce alla continuità non mitigabili attraverso misure protettive e cautelari (rischio fornitori, rischio clienti, rischio perdita persone chiave, trattative sindacali, ...)
- Analizzare le strategie di mitigazione dei rischi di perdita della continuità
- Delineare il perimetro degli atti ordinari e di quelli straordinari per il caso specifico
- Rinegoziazione dei contratti. Casi tipici.
- Impostare il flusso di richiesta/elaborazione dei pareri dell'Esperto
- Simulazione con *role-playing*

Dott. Giacomo Barbieri

Dott. Gianfranco Barbieri

Prof. Filippo Lo Piccolo

Dott. Andrea Monti

Dott. Avv. Marcello Tarabusi

Avv. Ana Uzqueda

Testimonianza di Fabrizio Masinelli

[Testimonianza di un esperto già nominato]

[altri docenti in attesa di conferma]

Gli incontri di approfondimento per Esperti nella Composizione negoziata

7. LE TRATTATIVE PER LA VENDITA DELL'AZIENDA O DI UN SUO RAMO

LUNEDÌ 7/3/2022 – ORE 14.30-18.30 in diretta,
e successivamente *on-demand* sulla piattaforma <https://formazione.economiafinanza.org>

Durata del modulo: **4 ore**

Contenuto:

- Definire il perimetro e stimare il valore del ramo da cedere
- Scegliere la strategia di ricollocamento dell'azienda sul mercato
- Costruire la *virtual data room* sulla piattaforma a beneficio dei potenziali interessati
- L'esperienza delle vendite giudiziarie nelle procedure concorsuali
- Simulazione

Dott. Giacomo Barbieri

Dott. Gianfranco Barbieri

Avv. Piervincenzo D'Adamo

Dott. Andrea Monti

Avv. Ana Uzqueda

[Testimonianza di un esperto già nominato]

[altri docenti in attesa di conferma]

A chi è rivolto il percorso di incontri

- **Ai professionisti già inseriti negli elenchi degli esperti tenuti dalle Camere di Commercio** che intendono integrare il proprio profilo professionale con formazione specifica in materia di tecniche di mediazione e negoziazione;
- **Ai professionisti che hanno già completato il percorso formativo di 55 ore** previsto dall'art. 3 c. 4 del D.L. 118/2021, con ACEF o altri enti formatori, ma non hanno ancora presentato la domanda o ottenuto l'inserimento nell'elenco;
- **Ai professionisti che già svolgono o sono interessati a svolgere l'attività di *advisor legale o finanziario*** in operazioni di ristrutturazione e risanamento aziendale.

Ricordiamo che l'attuale formulazione dell'art. 3 del D.L. 118/2021 prevede che possano essere inseriti nell'elenco degli esperti "gli iscritti da almeno cinque anni all'albo dei **dottori commercialisti e degli esperti contabili e all'albo degli avvocati** che documentano di aver maturato precedenti esperienze nel campo della ristrutturazione aziendale e della crisi d'impresa;

gli iscritti da almeno cinque anni all'albo dei **consulenti del lavoro** che documentano 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.

Possono inoltre essere inseriti nell'elenco coloro che, pur non iscritti in albi professionali, documentano di avere 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".

Crediti formativi

Accreditamento richiesto al CNDCEC ai fini della FPC del Dottore Commercialista e dell'Esperto Contabile nelle seguenti materie:

- **Lunedì 24/1/2022 dalle 14:30 alle 18:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo
- **Lunedì 31/1/2022 dalle 14:30 alle 18:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo
- **Lunedì 7/2/2022 dalle 14:30 alle 18:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo
- **Lunedì 14/2/2022 dalle 14:30 alle 16:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo
- **Lunedì 21/2/2022 dalle 14:30 alle 18:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo
- **Lunedì 28/2/2022 dalle 14:30 alle 18:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo
- **Lunedì 7/3/2022 dalle 14:30 alle 18:30 – 4 ore** - MATERIA CNDCEC D.4.2 – La composizione negoziale della crisi di impresa: strumenti stragiudiziali, piani attestati, accordi di ristrutturazione. Il ruolo dell'autonomia negoziale nel concordato preventivo



CON IL PATROCINIO DI
CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



Verrà richiesto al CNF l'accreditamento ai fini della FPC dell'Avvocato.

Quota di partecipazione al corso

In adesione ai propri obiettivi statutari, ACEF ha previsto una quota di iscrizione all'intero percorso pari a € **480,00** oltre IVA 22%.

Sarà possibile iscriversi a singoli incontri con una quota di € **90,00** **cadauno** oltre IVA 22%.

La quota di partecipazione include il materiale didattico in formato elettronico che sarà predisposto dai relatori, la possibilità di sottoporre ai relatori quesiti di specifico interesse e la consegna dell'attestato di frequenza. È altresì possibile anticipare domande e richieste di approfondimento inviando una e-mail alla segreteria organizzativa ACEF entro il giorno antecedente l'evento.

Modalità di iscrizione al corso

L'iscrizione si perfeziona online su <https://shop.economiaefinanza.org>.

Il numero dei collegamenti disponibili è limitato e la priorità d'iscrizione è determinata secondo l'ordine di ricezione dei pagamenti.

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione può essere versata con carta di credito o bonifico bancario contestualmente all'iscrizione e, in ogni caso, prima dell'effettuazione dell'intervento formativo.

Il bonifico bancario deve essere intestato a:

ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza – via Riva Reno, 65 – 40122 Bologna
presso Unicredit Spa

IBAN IT 86 X 02008 02413 000100931319.

Modalità di fruizione in diretta

È possibile accedere all'aula virtuale da qualsiasi luogo, utilizzando il proprio PC con una connessione a Internet stabile, una webcam e casse acustiche. Il microfono è facoltativo e utile nel caso si voglia intervenire. Nonostante sia possibile l'accesso anche tramite *smartphone* e *tablet*, lo sconsigliamo. La piattaforma utilizzata - ACEF (Moodle) (ODCEC Bologna) integrata con Zoom - non necessita di requisiti tecnici particolari. Nei giorni antecedenti l'evento il partecipante riceverà per posta elettronica le credenziali, le istruzioni di accesso e un test per verificare che la postazione da cui accede sia correttamente impostata. All'orario fissato per l'evento sarà sufficiente selezionare il link che troverà nella mail e inserire le credenziali per accedere all'aula virtuale. Durante gli interventi, oltre a vedere e sentire i docenti, è possibile consultare simultaneamente la documentazione predisposta dal relatore. Ogni utente collegato potrà porre domande, tendenzialmente tramite chat, sulle tematiche affrontate, alle quali il docente risponderà nel corso dell'intervento o successivamente, compatibilmente con il rispetto della scaletta prevista.

Modalità di fruizione in differita

La piattaforma utilizzata - ACEF (Moodle) (ODCEC Bologna) integrata con Zoom - non necessita di requisiti tecnici particolari, se non la disponibilità di una connessione a internet stabile, una webcam e casse acustiche. Nei giorni successivi all'evento il partecipante troverà il filmato pubblicato sulla piattaforma.



CON IL PATROCINIO DI
**CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO**
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



Variazioni di programma

ACEF, per ragioni eccezionali e imprevedibili, si riserva di annullare o modificare la data dell'intervento formativo, dandone comunicazione agli interessati entro due giorni dalla data di inizio prevista. In tali casi le quote di partecipazione pervenute verranno rimborsate, con esclusione di qualsivoglia onere o obbligo a carico di ACEF. ACEF si riserva inoltre, per ragioni sopravvenute e per cause di forza maggiore, di modificare l'articolazione del programma e di sostituire i docenti previsti con altri docenti di pari livello professionale. Per ulteriori informazioni la invitiamo a contattare la Segreteria organizzativa.

Attestato di partecipazione

Al fine di consentire agli iscritti di dimostrare la partecipazione al corso, ACEF rilascerà un attestato nominativo dal quale risulteranno la frequenza e il superamento del test di apprendimento.

Esso potrà essere utile a documentare, ai fini dell'iscrizione nell'elenco degli esperti indipendenti, l'*"altra esperienza formativa in materia, anche nelle tecniche di facilitazione e mediazione"* prevista dall'art. 3 del D.L. del 24 agosto 2021 n. 118 convertito in L. 147/2021.



CON IL PATROCINIO DI
CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



Rev. 4 del 30/12/2021

Per iscriversi: <https://shop.economiaefinanza.org/>

Segreteria organizzativa: **Chiara Caleffi**

Tel. **051231125** – E-mail: chiara.caleffi@economiaefinanza.org

ACEF – Associazione Culturale Economia e Finanza

Sistema Qualità certificato UNI EN ISO 9001:2015

per la



“Progettazione, organizzazione e realizzazione di eventi culturali e formativi in presenza e online, anche ai fini della Formazione Professionale Continua”

ASSOCIAZIONE CULTURALE ECONOMIA E FINANZA

Via Riva di Reno 65 - 40122 BOLOGNA

C.F. e P.I. 03954300376 – Tel. 051 231125

<https://www.economiaefinanza.org>