

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E CONTRATTI DI IMPRESA

(9 CFU)

OBIETTIVI:

Il corso di Tecnica della Negoziazione e Contratti di Impresa è volto a consentire agli studenti l'apprendimento delle fondamentali e principali tecniche di negoziazione contrattuale, sia legate al diritto italiano che al c.d. diritto europeo, al fine di consentire l'acquisizione di competenze idonee per valutare l'utilità e il danno di ogni singola scelta e di ogni tecnica

L'approfondito studio delle tecniche di negoziazione presuppone una solida conoscenza dell'istituto generale del contratto. Durante il corso saranno programmati interventi da parte di magistrati, notai, professionisti e dirigenti, affinché gli studenti possano valutare, dalle loro diverse prospettive, le principali conseguenze pratiche che dipendono dalle varie tecniche di negoziazione.

Sarà prevista, sul finire del corso dedicata allo studio delle tecniche di negoziazione, un'attività seminariale nel corso della quale gli studenti, divisi in gruppi, dovranno fittiziamente rappresentare delle parti contrattuali, svolgere una trattativa e stilare, scegliendo la tecnica reputata più opportuna, anche in base alle conoscenze acquisite, il testo del contratto.

L'ultima parte del corso sarà dedicata allo studio dei contratti di impresa. Particolare attenzione sarà rivolta al contratto di *leveraged buyout* e ai principali contratti commerciali. Lo studio dei contratti di impresa verrà preceduto da una parte teorica e accompagnato da una parte pratica, nella quale gli studenti saranno chiamati a esaminare testi di contratti concretamente stipulati, anche al fine di valutarne eventuali profili di criticità.

PROGRAMMA:

- la disciplina del contratto in generale (contenuta nel libro 4° del codice civile).
- la disciplina della formazione del contratto.
- le principali tecniche di negoziazione contrattuale.
- i contratti di impresa.

TESTI CONSIGLIATI:

1) Per il ripasso della parte generale del contratto:

- COLUSSI V. e ZATTI P., *Lineamenti di diritto privato*, Cedam, ult. ed.

- GALGANO F., *Diritto privato*, Cedam, ult. ed.
- PARADISO M., *Corso di Istituzioni di diritto privato*, Giappichelli, ult. ed.
- PERLINGIERI P., *Manuale di diritto civile*, Esi, ult. ed.
- ROPPO V., *Istituzioni di diritto privato*, Monduzzi, ult. ed.

2) *Per la parte sulle tecniche di negoziazione:*

- G. BENEDETTI, *Dal contratto al negozio unilaterale*, Giuffé.

3) *Per la parte sui contratti di impresa:*

- DISPENSA E MATERIALE A CURA DEL PROFESSORE.

4) *Per un approfondimento su diritto e politica (testo facoltativo):*

- N. IRTI, *La tenaglia. In difesa dell'ideologia politica*, Laterza, ult. ed

5) *È indispensabile, nello studio, un'assidua consultazione di un codice civile aggiornato*

IL PROFESSORE RICEVE GLI STUDENTI, PRIMA E DOPO LE LEZIONI.

La parte sui contratti d'impresa riguarda i seguenti temi: Vendita in generale; Vendita con patto di riscatto; Vendita di cose mobili; Vendita dei beni di consumo; Vendita di azioni; Vendita con riserva e a campione; Vendita su documenti; Vendita di cose immobili; Vendita di eredità; Vendita di aree di parcheggio; Vendita di quote e partecipazioni azionarie; Multiproprietà; Vendita di pacchetti turistici; Permuta; Mandato; Mandato ad acquistare; Contratto estimatorio; Locazione in genere; Locazione di immobili adibiti a uso commerciale; Locazione di immobili adibiti a uso abitativo; Locazione di fondi urbani; Contratto di trasporto in genere; Trasporto di persone; Trasporto aereo; Trasporto marittimo; Trasporto di cose; Transazione; Contratti del consumatore in genere; Educazione, informazione, pratiche commerciali pubblicità (consumatore); Televendite; Clausole vessatorie; Credito al consumo; Contratti negoziati fuori dei locali commerciali; Contratti a distanza; Commercio elettronico; Firma elettronica; Firma digitale; Leveraged buyout.