



Denominazione	Tecniche di negoziazione contrattuale
Moduli componenti	
Settore scientifico-disciplinare	IUS/01
Anno di corso e semestre di erogazione	3° anno, 2° semestre
Lingua di insegnamento	Italiano
Carico didattico in crediti formativi universitari	7 CFU (4 CFU Prof. Ricci; 3 CFU Prof. Cipriani)
Numero di ore di attività didattica assistita	42 (24 Prof. Ricci; 18 Prof. Cipriani)
Docente	Responsabile dell'insegnamento: Prof. Ricci Docenti: Prof. Cipriani
Risultati di apprendimento specifici	<ul style="list-style-type: none">- Conoscenza approfondita dei problemi giuridici in materia di contratti, nonché delle relative regole e tecniche di soluzione negoziale dei conflitti d'interesse.- Capacità di costruire autonomamente schemi negoziali per la soluzione dei conflitti interpretati, di sviluppare contratti con clausole adeguate a tal fine, di gestirne la fase esecutiva e di selezionare ed adottare i rimedi alle eventuali patologie del contratto o del rapporto.- Capacità di scegliere adeguatamente i modelli e le clausole contrattuali più efficienti per la formazione di contratti, nonché di selezionare e applicare a tal fine le regole della negoziazione contrattuale nella fase delle trattative.- Capacità di esporre i meccanismi di funzionamento e le ragioni della scelta tra i diversi modelli negoziali e tra le clausole contrattuali applicati.
Programma	<ul style="list-style-type: none">- Disciplina generale del contratto- Disciplina dei seguenti contratti tipici: compravendita, permuta, somministrazione, locazione, appalto, trasporto, mandato, agenzia, mediazione, deposito, comodato, mutuo, assicurazione, fideiussione, transazione, leasing, franchising, concessione di vendita- Disciplina delle tecniche di negoziazione contrattuale;- "Cliniche" (analisi di casi concreti)
Tipologie di attività didattiche previste	L'insegnamento sarà strutturato in lezioni di didattica frontale. L'attività didattica sarà caratterizzata da lezioni teoriche e da esercitazioni che



e relative modalità di svolgimento	<p>avranno ad oggetto la redazione di contratti e/o l'approfondimento di singoli istituti, attraverso l'analisi di casi pratici.</p> <p>Oltre alle lezioni di didattica frontale, gli studenti potranno accedere ad attività di tutoraggio con cadenza settimanale finalizzato a dare loro supporto nell'apprendimento e nell'autovalutazione della propria preparazione.</p>
Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento	<p>L'esame finale consiste in un colloquio orale di almeno tre domande volto a verificare il conseguimento della conoscenza approfondita dei problemi giuridici in materia di contratti, della capacità di costruire autonomamente schemi negoziali e di scegliere autonomamente gli schemi negoziali e le clausole contrattuali più efficienti per la soluzione dei conflitti interpretati esponendo i meccanismi di funzionamento, le ragioni della scelta ed i principali problemi sottesi alla stessa.</p>
Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	<p>La valutazione dell'apprendimento prevede l'attribuzione di un voto finale espresso in trentesimi. Il voto finale deriva dalla valutazione complessiva della prova e risulta dalla verifica del livello dei risultati di apprendimento raggiunti. La risposta ad ogni domanda sarà calcolata in trentesimi ed il voto finale sarà individuato in base alla media aritmetica dei voti assegnati a ciascuna risposta.</p>
Propedeuticità	<p>Diritto privato e diritto dei contratti di impresa e internazionali</p>
Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato	<p>G. Sicchiero, <i>Fondamenti di tecnica contrattuale</i>, Wolters Kluwer, III edizione, 2018;</p> <p>Dispense e formule sui contratti tipici in elenco, che saranno messe a disposizione degli studenti tramite il sito di Ateneo</p> <ul style="list-style-type: none">- F. Macario, A. Addante (a cura di), <i>Contratti, Formulario commentato</i>, Wolters Kluwer, IV edizione, 2021, limitatamente ai contratti menzionati nella sezione "Programma": compravendita, permuta, somministrazione, locazione, appalto, trasporto, mandato, agenzia, mediazione, deposito, comodato, mutuo, assicurazione, fideiussione, transazione, leasing, franchising, concessione di vendita