



<b>Denominazione</b>	Tecniche di negoziazione contrattuale
<b>Moduli componenti</b>	
<b>Settore scientifico-disciplinare</b>	IUS/01
<b>Anno di corso e semestre di erogazione</b>	3° anno, 2° semestre
<b>Lingua di insegnamento</b>	
<b>Carico didattico in crediti formativi universitari</b>	7 CFU (4 CFU Prof. Ricci; 3 CFU Prof. Cipriani)
<b>Numero di ore di attività didattica assistita</b>	42 (24 Prof. Ricci; 18 Prof. Cipriani)
<b>Docente</b>	Responsabile dell'insegnamento: Prof. Francesco Ricci Docenti: Prof. Nicola Cipriani
<b>Risultati di apprendimento specifici</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Conoscenza e capacità di comprensione</b> Alla fine del corso gli studenti avranno acquisito una conoscenza approfondita dei problemi giuridici in materia di contratti, nonché delle relative regole e tecniche di soluzione negoziale dei conflitti d'interesse.</li><li>● <b>Capacità di applicare conoscenza e comprensione</b> Alla fine del corso gli studenti saranno in grado 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.</li><li>● <b>Autonomia di giudizio</b> Alla fine del corso gli studenti saranno in grado 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.</li><li>● <b>Abilità comunicativa</b> Alla fine del corso gli studenti saranno in grado di esporre i meccanismi di funzionamento e le ragioni della scelta tra i diversi modelli negoziali e tra le clausole contrattuali applicati.</li></ul>



<b>Programma</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Disciplina generale del contratto</li><li>- 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</li><li>- Disciplina delle tecniche di negoziazione contrattuale;</li><li>- “Cliniche” (analisi di casi concreti)</li></ul>
<b>Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento</b>	<p>L’insegnamento sarà strutturato in lezioni di didattica frontale. L’attività didattica sarà caratterizzata da lezioni teoriche e da esercitazioni che 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>
<b>Metodi e criteri di valutazione dell’apprendimento</b>	<p>L’esame finale consiste in un colloquio orale della durata di circa 20 minuti (fatta salva la possibilità di concedere un tempo maggiore a favore dello studente) volto a verificare il conseguimento degli obiettivi del corso e la conoscenza dei temi oggetto del Programma. Allo studente saranno rivolte tre domande (fatta salva la possibilità di concedere un numero maggiore di domande a favore dello studente).</p> <p>Gli studenti frequentanti (almeno il 80% delle lezioni) possono sostenere verifiche intermedie su una parte del Programma definita dal Docente prima dell’inizio della prova di verifica (e cioè sulla Disciplina generale del contratto oppure sui Contratti tipici oggetto del Programma), tenuto conto dei temi affrontati nelle lezioni ed esercitazioni. Le verifiche si svolgono in forma orale e prevedono due domande sulla parte che ne costituisce l’oggetto.</p> <p>Particolari modalità e/o contenuti dell’esame finale o delle prove intermedie potranno essere concesse agli studenti in entrata nell’ambito del Programma Erasmus.</p>
<b>Criteri di misurazione dell’apprendimento e di attribuzione del voto finale</b>	<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. Per gli studenti che avranno svolto la prova intermedia con esito positivo (e cioè con una valutazione compresa tra almeno 18/30 e 30/30 e lode) il voto finale corrisponderà alla media (ponderata in proporzione all’entità del programma oggetto delle due prove) tra il voto</p>



	<p>conseguito alla prova orale finale e quello conseguito nella prova intermedia.</p> <p>Anche nel caso in cui particolari modalità e/o contenuti dell'esame finale o delle prove intermedie siano concesse (nell'ambito del programma sopra indicato) agli studenti in entrata nel contesto del Programma Erasmus i voti utili saranno compresi tra 18 e 30 e lode ed il voto finale complessivo sarà la media aritmetica tra i voti assegnati a ciascuna parte del programma oggetto dell'esame.</p>
<b>Propedeuticità</b>	Diritto privato e diritto dei contratti di impresa e internazionali
<b>Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato</b>	<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"><li>- 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</li></ul>