



Istituto Internazionale di Ricerca  
1987-2007 • 20 anni in Italia

**Luogo e data**

Milano  
UNA Hotel Scandinavia  
4-5 marzo 2008  
13-14 novembre 2008

# TEDESCO GIURIDICO e COMMERCIALE

L'unico corso che in soli due giorni di intenso lavoro, teorico e pratico, consente di:

- ▶ Apprendere quali sono i principali **termini legali e commerciali** in tedesco
- ▶ Sviluppare la **capacità di comprendere velocemente testi giuridici** (leggi, contratti, atti, articoli scientifici, ecc.) in tedesco
- ▶ Conoscere il contenuto tipico dei principali **contratti commerciali** (compravendita, agenzia, distribuzione, acquisizione di partecipazioni, garanzie, ecc.)
- ▶ Migliorare la qualità e la precisione nella **formulazione dei contratti**
- ▶ Gestire meglio la **corrispondenza giuridica e commerciale** in tedesco
- ▶ Evitare gli errori più ricorrenti nelle **pratiche negoziali** in tedesco
- ▶ Conoscere i principali istituti tedeschi del diritto civile, commerciale, societario, bancario e fallimentare

**...inoltre  
ESERCITAZIONI PRATICHE  
sulla redazione  
IN TEDESCO di contratti  
e atti societari**

A cura di:

Valerio Sangiovanni LL.M.

Avvocato e *Rechtsanwalt* (avvocato tedesco)  
STUDIO LEGALE SANGIOVANNI, Milano

**Trasmettere a**

- > Responsabile Ufficio Legale
- > Responsabile Affari Societari
- > Responsabile Amministrazione/Finanza
- > Responsabile Commerciale/Vendite
- > Responsabile Contratti
- > Responsabile Acquisti
- > Avvocato e Praticante Avvocato

# TEDESCO GIURIDICO e COMMERCIALE

## 5 Buone ragioni per partecipare a questo corso:

- ▶ Il corso consente di migliorare la capacità di comprendere il tedesco giuridico, scritto e parlato
- ▶ Con il corso si apprendono i fondamenti del diritto tedesco
- ▶ Il corso incrementa la propria abilità linguistica nella gestione di relazioni con partner commerciali tedeschi
- ▶ L'approccio è molto pratico e basato sull'inter-azione continua con il docente
- ▶ Il tedesco è la lingua più parlata in Europa e la Germania il maggior partner commerciale dell'Italia

## Perché partecipare a questo corso

- ▶ La crescente globalizzazione dei mercati aumenta la necessità di saper concludere **senza eccessivi sforzi** trattative commerciali in tedesco, utilizzando nei contratti e in tutti gli atti legali una **terminologia corretta** e inequivocabile.
- ▶ Per fare ciò non è sufficiente la conoscenza di base della lingua tedesca: bisogna saper parlare, scrivere e negoziare usando la corretta terminologia con clienti, fornitori, colleghi e professionisti.
- ▶ Il corso è strutturato **specificamente** per permettere a tutti i partecipanti di migliorare le conoscenze del proprio vocabolario tedesco giuridico. Nelle due giornate si impareranno non meno di **500 vocaboli** di carattere legale, atti a coprire le principali aree di attività di un'azienda, quali: il **diritto civile, commerciale e societario**.
- ▶ Caratteristica delle due giornate è quella di alternare momenti di approfondimento del linguaggio tecnico giuridico-commerciale tedesco a momenti di **esercitazione pratica** sulla fraseologia dei contratti e degli atti.
- ▶ Avvalendosi della presentazione di numerosi **esempi e casi concreti**, i partecipanti saranno invitati a formulare domande, esprimere commenti e interagire attivamente con il docente, esperto conoscitore della legislazione italiana e tedesca

## A chi si rivolge il corso

- Il corso si rivolge a tutti coloro che, intrattenendo rapporti bancari, commerciali, industriali o professionali con la Germania, desiderano concludere le trattative velocemente e senza il rischio di cadere in errore. In particolare a:
- ▶ **Uffici Legali/Affari Societari** per chiarire ogni dubbio sulla terminologia giuridica di cui si avvalgono quotidianamente, per conoscere i principali istituti del diritto civile, commerciale e societario tedesco
  - ▶ **Responsabili Amministrazione e Finanza** per conoscere la struttura dei contratti tedeschi (per esempio di finanziamento) e per comprendere le caratteristiche essenziali delle operazioni di acquisizione
  - ▶ **Responsabili Commerciale/Vendite** per apprendere quali sono i principali termini del commercio, per gestire la corrispondenza e per evitare di incorrere in errori nelle pratiche
  - ▶ **Responsabili Contratti e Acquisti** per conoscere il contenuto tipico dei principali contratti commerciali (compravendita, agenzia, distribuzione, ecc.)

## 1° GIORNATA

### INTRODUZIONE AL TEDESCO GIURIDICO E COMMERCIALE

- ▶ Introduzione alla terminologia del tedesco giuridico
  - Diritto straniero
  - Diritto comparato
  - Diritto internazionale privato (*internationales Privatrecht*)
- ▶ Il metodo per apprendere il tedesco giuridico
  - Apprendimento dei vocaboli-base del tedesco giuridico
  - Le fonti del diritto tedesco e il loro reperimento su cartaceo e in internet
  - Introduzione all'utilizzo di dizionari/vocabolari e altri testi per l'apprendimento del tedesco giuridico
  - La formazione universitaria in Germania
  - Informazioni su studi legali italiani in Germania e su studi legali tedeschi in Italia
- ▶ Il linguaggio giuridico nella prassi commerciale
  - L'importanza del tedesco giuridico negli scambi commerciali
  - I contratti commerciali e la corrispondenza a contenuto legale
- ▶ Sguardo d'insieme sulla terminologia tecnico-giuridica nelle principali aree d'interesse per un'impresa:
  - Civile
  - Commerciale
  - Societario
  - Bancario e Fallimentare

### PRIMA SESSIONE PRATICA

*I partecipanti studieranno e commenteranno testi normativi in lingua tedesca.*

*Verranno inoltre esaminate sentenze di tribunali tedeschi.*

### IL TEDESCO GIURIDICO NELLA SOLUZIONE DI CASI PRATICI E NEL PROCESSO

- ▶ Il diritto civile e il diritto commerciale nell'applicazione pratica
  - L'applicazione sostanziale
  - L'applicazione processuale
- ▶ Metodo e terminologia nella soluzione di casi pratici
  - Il diritto materiale
  - Il diritto processuale
- ▶ In particolare: il linguaggio del processo civile
  - I metodi alternativi di soluzione delle controversie
  - L'alternativa fra processo civile e arbitrato (*Schiedsgerichtsbarkeit*)
  - L'ordinamento giudiziario
  - I tipi di processo
  - Gli atti processuali
  - La struttura di sentenze e lodi
  - I mezzi di impugnazione
  - L'esecuzione forzata
  - Esame di giurisprudenza di legittimità e di merito
- ▶ Il recupero dei crediti
  - La fase stragiudiziale
  - La fase giudiziale
- ▶ Il risarcimento dei danni e le obbligazioni non contrattuali
  - La responsabilità da prodotto

### SECONDA SESSIONE PRATICA

*I partecipanti risolveranno, insieme con il docente, diversi casi pratici di diritto civile e commerciale assoggettati al diritto tedesco. Verranno discussi casi in lingua tedesca e si cercherà di trovare la corretta soluzione giuridica applicando il diritto tedesco.*

## INFO e ISCRIZIONI

- tel.02 83847.627
- fax 02 83847.262
- conferenze@iir-italy.it
- www.iir-italy.it

## AGENDA

- 09.00 Registrazione Partecipanti (1° giorno)
- 09.30 Inizio lavori
- 11.00 e 16.30 Coffee Break
- 13.00 Colazione di lavoro
- 17.30 Chiusura dei lavori

## Luogo e data

Milano  
UNA Hotel Scandinavia  
4-5 marzo 2008  
13-14 novembre 2008

## 2° GIORNATA

### IL LINGUAGGIO DEI CONTRATTI

- ▶ Il contratto (*der Vertrag*) in generale
  - La fase precontrattuale
  - La conclusione del contratto
  - La durata del contratto (contratti a tempo determinato e contratti a tempo indeterminato)
  - La patologia del contratto
- ▶ Le varie tipologie di clausole contrattuali
  - Clausole risolutive espresse
  - Diritto di recesso
  - Divieto di concorrenza
  - Obblighi di riservatezza
- ▶ Condizioni generali di contratto e singoli contratti, tipici e atipici
  - L'interpretazione del contratto
- ▶ La strutturazione dei contratti in tedesco con particolare attenzione alle clausole ricorrenti di:
  - Contratti di Compravendita
  - Contratti di Agenzia
  - Contratti di Distribuzione
  - Contratti di Locazione
  - Contratti di Mutuo
- ▶ Legge applicabile e giurisdizione
  - Problemi di diritto internazionale privato
- ▶ Le clausole compromissorie nei contratti e gli arbitrati
  - La nomina degli arbitri
  - Il procedimento
  - Il lodo

#### TERZA SESSIONE PRATICA

I partecipanti studieranno ed elaboreranno bozze di contratti di vario genere in lingua tedesca

### IL LINGUAGGIO DEL DIRITTO SOCIETARIO

- ▶ Introduzione al diritto tedesco delle società di capitali
  - Società di persone
  - Società per azioni (*die Aktiengesellschaft*)
  - Società a responsabilità limitata
  - Società quotate e mercati finanziari
- ▶ Esame delle diverse fasi di un'acquisizione societaria
  - Lettere di intenti
  - *Due Diligence*
  - Contratto di Acquisizione delle Partecipazioni
  - Contratto di Opzione
  - Patti Parasociali
- ▶ Esame e studio dei principali atti societari
  - Statuti societari
  - Verbali di assemblea
  - Verbali di consiglio di amministrazione
- ▶ Doveri e responsabilità degli organi sociali
  - Organo amministrativo
  - Organo di controllo
- ▶ L'arbitrato societario

#### QUARTA SESSIONE PRATICA

I partecipanti studieranno ed elaboreranno bozze di statuti di società, verbali di assemblea e patti parasociali.

### La Metodologia didattica

Al fine di consentire l'apprendimento immediato di quanto illustrato in aula dal docente, le spiegazioni verranno seguite sempre da numerosi esempi e casi pratici.

Verrà distribuita a tutti i partecipanti un'**AMPIA DOCUMENTAZIONE**, comprensiva di esempi di contratti, che potrà essere utilizzata in ufficio da Lei e dai Suoi colleghi subito dopo il corso.

Ai partecipanti verrà messo a disposizione un elenco di vocaboli giuridici tedeschi con la relativa traduzione italiana. Tale elenco verrà integrato durante il corso.

Si consiglia di portare alle lezioni:

- 1) un **vocabolario tedesco-italiano**;
- 2) un **codice civile italiano con le leggi complementari aggiornato** (per effettuare confronti fra la normativa tedesca e quella italiana)

### Il livello di tedesco richiesto

Per poter seguire con profitto le due giornate di lavoro basta una sufficiente conoscenza della lingua TEDESCA generica, ovvero essere in grado di comprendere senza troppe difficoltà un semplice testo in tedesco e di sostenere una breve conversazione, non complessa, in tedesco su temi di vita quotidiana.

**Desideriamo assicurare che non è invece necessaria una conoscenza specifica e approfondita del tedesco giuridico e commerciale, in quanto la finalità del corso è proprio quella di fare apprendere ai partecipanti questa materia.**

### Chi conduce il corso

**Valerio Sangiovanni**, Avvocato italiano e *Rechtsanwalt* (avvocato tedesco), STUDIO LEGALE SANGIOVANNI, Milano.

Laureato con 110/110 e lode presso l'Università di Pavia, Master of Laws in Commercial and Corporate Law presso l'Università di Londra (merit), Doktor juris presso l'Università di Heidelberg (magna cum laude). Abilitato alla professione di avvocato in Italia (Milano) e in Germania (Francoforte sul Meno). Svolge la professione di avvocato in Italia e in Germania, assistendo società di persone e società di capitali (del settore industriale e bancario-assicurativo) in diritto civile, commerciale, societario e bancario. Fra i suoi clienti vanno annoverate diverse società quotate, sia italiane sia tedesche. Opera come arbitro per società quotate. È autore di oltre 110 pubblicazioni scientifiche in italiano, tedesco e inglese apparse sulle principali riviste giuridiche italiane, tedesche, austriache, inglesi, belghe e brasiliane. È docente presso l'Università di Trento, dove tiene un corso di diritto societario comparato. È membro, fra le altre, della Associazione Italiana di Diritto Comparato e della Associazione per gli Scambi Culturali fra Giuristi Italiani e Tedeschi.

# TEDESCO GIURIDICO e COMMERCIALE

## ► Si, desidero partecipare all'edizione:

- I edizione: 4-5 marzo 2008 Cod. D 3487  
 II edizione: 13-14 novembre 2008 Cod. D 3597

## ► Quota d'iscrizione: Euro 1.295 + 20% I.V.A. per partecipante

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, IIR si riserva il diritto di modificare senza preavviso il programma e le modalità didattiche, e/o cambiare i relatori e i docenti.

**100 € di sconto a chi si iscrive  
1 mese prima dell'evento**

## ► Sede del corso

### UNA Hotel Scandinavia

Via Fauchè, 15 - 20154 MILANO - Tel. 02.336391

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento. IIR si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede dell'evento.

## ► Modalità di pagamento

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento. La quota deve essere versata secondo le modalità di seguito indicate. Copia della fattura/contratto di adesione al corso verrà spedita a stretto giro di posta.

- Versamento effettuato sul ns. c/c postale n.16834202  
 Assegno bancario - assegno circolare  
 Bonifico bancario: Banca Popolare di Sondrio, Agenzia 10 Milano C/C 000002805x07, ABI 05696, CAB 01609, intestato a Istituto Internazionale di Ricerca Srl, indicando il codice dell'edizione dell'evento; CIN Z; IBAN IT29 Z056 9601 6090 0000 2805 X07; Swift POSOIT22  
 Carta di credito:  Eurocard/Mastercard  American Express  
 Diners Club  Visa  CartaSi

N°

Scadenza  Titolare

Firma del titolare

## ► Modalità di disdetta

L'eventuale disdetta di partecipazione all'intervento formativo dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio del corso. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purchè il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

## 5 modi per iscriversi

TEL.	02.83847.627	FAX	02.83847.262
E-MAIL	conferenze@iir-italy.it		
WEB	www.iir-italy.it		
POSTA	Istituto Internazionale di Ricerca Via Forcella, 3 - 20144 Milano		

## FORMAZIONE PERSONALIZZATA

In Company Training Solutions è la divisione di IIR specializzata nell'erogare gli **interventi formativi** presso le aziende clienti. Il nostro costante impegno è quello di identificare le soluzioni più appropriate per le diverse funzioni, allineandole alle peculiarità dei diversi mercati di riferimento. Alcuni tra i numerosi vantaggi:

1. fruire di percorsi mirati alle specifiche esigenze professionali
2. creare un momento di coesione e di confronto interno
3. ridurre l'investimento in formazione fino al 40%

Per approfondimenti o per valutare insieme le necessità formative:  
Andrea Arena - Emanuela Curci Tel. 02.83.847.282/281  
Cell. 348.00.273.57 - Trainingsolutions@iir-italy.it



**Istituto Internazionale di Ricerca**  
1987-2007 • 20 anni in Italia

# scheda di iscrizione

PRIORITY CODE:.....SK

## TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

La comunicazione potrà pervenire via:

e-mail [variazioni@iir-italy.it](mailto:variazioni@iir-italy.it) - fax 02.83.95.118 - tel. 02.83.847.634

## ► Dati del partecipante:

NOME  COGNOME

FUNZIONE

INDIRIZZO

CAP  CITTÀ  PROV.

TEL.  CELL.

Si, desidero ricevere informazioni su altri eventi via (segnalare eventuale preferenza):

FAX

E-MAIL

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: FUNZIONE

NOME E COGNOME

## ► Dati dell'Azienda:

RAGIONE SOCIALE

SETTORE MERCEOLOGICO

FATTURATO IN EURO  0-10 Mil  11-25 Mil  26-50 Mil  51-250 Mil  251-500 Mil  +500 Mil

NUMERO DIPENDENTI  1-10  11-50  51-100  101-200  201-500  501-1000  +1000

PARTITA I.V.A.

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE

CAP  CITTÀ  PROV.

TEL.  FAX

Timbro e firma