

MASTER ONLINE 55 ORE - IL RUOLO DELL'ESPERTO NELLA COMPOSIZIONE NEGOZIALE DELLA CRISI

DL 118/2021, LEGGE 147/2021 e Decreto 28 settembre 2021

Dal 13 maggio al 25 giugno 2026

55 ORE – 13 INCONTRI LIVE

Programma conforme al DL 118/2021 e al Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28/09/2021, aggiornato dal Decreto dirigenziale 21/03/2023, ed è valido per l'iscrizione all'elenco degli Esperti indipendenti tenuto dalle Camere di Commercio (art. 13 CCII).

CREDITI FORMATIVI

È stata inoltrata richiesta di accreditamento per:

- Dottori Commercialisti
- Avvocati

Per informazioni e aggiornamenti sullo stato degli accreditamenti consulta il sito

www.formazione.ipsoa.it

Ore	Orario lezione	Docente	Data	Codice materia
2	9.30 - 13.45	Dott. Marcello Pollio	13-mag	F.1.1
2		Dott. Giulio Pennisi		
4	9.30 - 13.45	Avv. Marco Greggio	19-mag	F.1.2
3	9.30 - 12.45	Dott. Giulio Pennisi	21-mag	F.1.3
5	9.30 - 16.30 (9.30 - 12.45 e 14.30 - 16.30)	Dott. Pietro Paolo Papaleo	26-mag	F.1.4
5	9.30 - 16.30 (9.30 - 12.45 e 14.30 - 16.30)	Dott. Michele Bana	28-mag	F.1.5
2	9.30 - 13.45	Avv. Marco Greggio	03-giu	F.1.6
2		Dott. Michele Bana		
3	9.30 - 12.45	Dott. Tommaso Nigro	05-giu	F.1.6
2	9.30 - 16.30 (dalle 9.30 alle 12.45 e	Avv. Laura Vittoria De	09-giu	F.1.7

	dalle 14.30 alle 16.30)	Biasi			
3		Avv. Carlo Mosca			
3	9.30 - 16.30 (dalle 9.30 alle 12.45 e dalle 14.30 alle 16.30)	Avv. Laura Vittoria De Biasi	11-giu	F.1.7	
2		Avv.ti Carlo Mosca e Tiziana Fragomeni			
3	9.30 - 13.45	Dott. Giuliano Soldi	16-giu	F.1.8	
1					
4	9.30 - 13.45	Avv. Federica Getilli	18-giu	F.1.9	
4	9.30 - 13.45	Dott. Filippo Pongiglione	23-giu	F.1.10	
2	9.30 - 16.30 (dalle 9.30 alle 12.45 e dalle 14.30 alle 16.30)	Dott. Marcello Pollio	25-giu	F.1.11	
2		Dott. Pietro Paolo Papaleo			
1		Dott. Marcello Pollio			

SCENARIO

La crisi economica causata dalla pandemia da Coronavirus ha indotto il Governo ad emanare il Decreto legge n. 118 Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale, n. 202 del 24 agosto con il quale è stato messo a disposizione delle imprese in crisi **l'istituto della composizione negoziata della crisi d'impresa**.

Come prevede la relazione di accompagnamento, l'obiettivo è quello di "fornire alle imprese in difficoltà **nuovi strumenti per prevenire l'insorgenza di situazioni di crisi** o per affrontare e risolvere tutte quelle **situazioni di squilibrio economico-patrimoniale** che, pur rivelando l'esistenza di una crisi o di uno stato di insolvenza, appaiono reversibili".

La **nuova procedura** sarà **in vigore dal 15 novembre 2021** e, per essere effettivamente operativa e efficace, richiederà la presenza di **professionisti esperti in crisi d'impresa** che avranno il compito di facilitare la negoziazione tra le parti. La **nuova figura dell'esperto indipendente** richiede il possesso di elevate competenze per individuare una possibile soluzione per il superamento dello stato di crisi e comprendere quali possano essere le linee di indirizzo e di predisposizione di un adeguato piano di risanamento.

La composizione negoziata della crisi d'impresa potrà essere attivata da tutte le imprese, di grandi, medie e piccole dimensioni, iscritte al registro delle imprese, società agricole comprese.

Le regole per il funzionamento della nuova procedura sono state definite, in attuazione dell'art. 3 del D.L. 118/2021, con il **successivo Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28 settembre 2021**.

Il Decreto Dirigenziale disciplina le modalità operative della composizione negoziata della crisi e del funzionamento della piattaforma telematica con indicazione:

- della check list per la redazione del piano di risanamento e per la verifica (autodiagnosi dell'imprenditore) della ragionevole prospettiva di risanamento;
- del protocollo per la conduzione della procedura di composizione negoziata;
- della formazione specifica degli esperti;
- della determinazione di una piattaforma gestita dalle Camere di commercio per rendere operativa l'autodiagnosi dell'imprenditore e presentare la domanda di avvio della procedura di composizione della crisi;
- del contenuto della dichiarazione di accettazione della nomina di esperto della composizione negoziata.

L'art. 3, comma 4, D.L. 118/2021 prevede che tutti i soggetti che intendono **isciversi all'elenco degli esperti indipendenti** devono maturare **una formazione unitaria iniziale di 55 ore**, come indicata dal D.M. Giustizia 28 settembre 2021, che indica le linee guida per una formazione unitaria di tutte le categorie professionali e dei manager.

OBIETTIVI

Il Master ha quali obiettivi, in ossequio al D.M. 28 settembre 2021:

- approfondire le varie novità introdotte dal D.L. n. 118/2021 con particolare riferimento alla procedura di composizione negoziata della crisi d'impresa
- fornire al Professionista la formazione unitaria obbligatoria necessaria per l'iscrizione all'elenco degli esperti tenuto presso le Camere di Commercio ai sensi dell'art.3 comma 3 dl 118/21, attestando il requisito che dovrà essere fornito all'ordine di appartenenza per gli iscritti negli albi degli avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro e alle Camere di commercio per gli altri soggetti
- comprendere i corretti percorsi di risanamento delle imprese
- conoscere ed apprendere le tecniche di mediazione e la gestione del protocollo di composizione della crisi d'impresa
- esaminare le problematiche di natura giuslavoristica e fiscale connesse al salvataggio dell'impresa in crisi
- acquisire le conoscenze per svolgere il ruolo di esperto indipendente della composizione negoziata della crisi ex D.L. 118/2021

METODOLOGIA DIDATTICA

Il Master è stato strutturato secondo le linee guida espresse nella SEZIONE IV – LA FORMAZIONE DEGLI ESPERTI del decreto dirigenziale del 28 settembre 2021 per una formazione specifica e unitaria degli esperti, a qualunque categoria gli stessi appartengano.

DESTINATARI

- Avvocati e praticanti
- Dottori commercialisti ed Esperti Contabili e praticanti
- Consulenti del lavoro
- Consulenti aziendali, Legali di azienda

PROGRAMMA

Coordinatore Scientifico

Marcello Pollio

Dottore commercialista, revisore legale, equity partner Bureau Plattner, Università telematica Pegaso

MODULO I

IL CONTESTO DELL'INTERVENTO NORMATIVO: PRESUPPOSTI, FINALITÀ, OBIETTIVI – 13 maggio 2026

PRIMA PARTE

- La flessibilità dello strumento
- La nuova figura dell'esperto come figura diversa da tutti gli altri profili professionali a vario titolo coinvolti nella crisi e la necessità di una nuova cultura dei rapporti tra i protagonisti economici
- Finalità "macro" e obiettivi "micro"
- Lo stato di difficoltà e quello di crisi;
- La percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato di insolvenza se reversibile

Docente

Marcello Pollio

Dottore commercialista, revisore legale, equity partner Bureau Plattner, Università telematica Pegaso

SECONDA PARTE

- Che cosa si intende per risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell'azienda
- Analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzione di moratoria, accordi di ristrutturazione e preaccordi)

Docente

Giulio Pennisi

Dottore commercialista, revisore legale, Founder Pennisi&Partners

MODULO II

IL SISTEMA DELLE NORME, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO A QUELLE RELATIVE ALL'INTERVENTO GIUDIZIALE – 19 maggio 2026

- Articoli da 3 a 19 DL 118/2021 (con solo cenni alle parti direttamente investite dalle successive partizioni), e con focus su:
 - o Rinegoziazione e principi sui contratti
 - o Contenuto delle misure cautelari e protettive
 - o Descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale)

Docente

Marco Greggio

Avvocato, studio legale Greggio & partners

MODULO III

LA DOMANDA E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE DISPONIBILE NELLA PIATTAFORMA – 21 maggio 2026

- La piattaforma
- Il contenuto della domanda
- La documentazione allegata
- La lettura della centrale rischi
- La lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali

Docente

Giulio Pennisi

Dottore commercialista, revisore legale, Founder Pennisi&Partners

MODULO IV

LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO ED IL TEST PRATICO PER LA VERIFICA DELLA RAGIONEVOLE PERCORRIBILITÀ DEL RISANAMENTO – 26 maggio 2026

PRIMA PARTE

- Finalità del test e le logiche sottostanti
- La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta
- La conduzione del test:
 - o l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato;
 - o le conseguenze della pandemia (conseguenze reversibili, conseguenze che comportano un cambiamento strutturale della domanda, conseguenze che determinano il cambiamento del modello di business, esempi concreti)
 - o il caso dell'impresa in equilibrio economico
 - o il caso dell'impresa in disequilibrio economico

SECONDA PARTE

- La costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo
- Lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso
- Esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto

Docente

Pietro Paolo Papaleo

Dottore commercialista, revisore legale, PVG Consulting

MODULO V

LA REDAZIONE DI UN PIANO DI RISANAMENTO – 28 maggio 2026

- Contenuto:
 - o il piano come 'processo'
 - o le indicazioni contenute nella check-list
 - o come condurre sulla base della check-list la disamina del piano
 - o avvertenze per specifici settori di attività
 - o possibili specificità del piano in caso di imprese sotto-soglia e piccole imprese; contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo di imprese;
 - o casi pratici ed esempi di modelli di piano

Docente

Michele Bana

Dottore commercialista, revisore legale

MODULO VI

**IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA – 3
giugno 2026**

PRIMA PARTE

- Il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi
- Il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare, l'individuazione delle parti interessate
- La gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata
- Il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative
- Il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di rideterminazione del contenuto del contratto
- Il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi
- Il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del secondo comma dell'art. 2560
- Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari

SECONDA PARTE

- Le vicende circolatorie dell'azienda
- Tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessionario; il ricorso alla piattaforma per la virtual data room e la raccolta delle proposte competitive in ambiente secretato

Docenti

Michele Bana

Dottore commercialista, revisore legale

Marco Greggio

Avvocato, studio legale Greggio & partners

MODULO VII

IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA – 5 giugno 2026

- Il contenuto della relazione finale
- I finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo dell'esperto
- Il debito fiscale ed erariale: il ricorso all'art. 182-ter, l'istanza di cui al co. 4 dell'art. 14 ed il ruolo dell'esperto
- Le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14
- L'assenza o il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'impresa, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto
- I gruppi di imprese: illustrazione dei requisiti di riconoscibilità del gruppo ai fini della composizione negoziata;
- incarico unitario;
- La pluralità di esperti e la decisione di prosecuzione con incarico unitario ovvero con conduzione congiunta della composizione negoziata nelle diverse imprese;
- L'estensione delle trattative ad altre imprese del gruppo in difficoltà;
- Il coinvolgimento come parti interessate di altre imprese del gruppo non in difficoltà;
- L'esito

Docente

Tommaso Nigro

Dottore commercialista, revisore legale

MODULO VIII

LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE – 9 giugno 2026

PRIMA PARTE

- L'individuazione delle parti astrattamente interessate
- La fase del contatto individuale:
 - a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità;
 - b) individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti
- La fase degli incontri bi- e multilaterali:
 - a) quando, dove, come;
 - b) modalità di gestione

Docente

Laura Vittoria De Biasi

Avvocato, studio legale De Biasi

SECONDA PARTE

- Definizione dell'obiettivo
- Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza
- Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui
- Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate
- Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza
- Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento
- Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione

Docenti

Tiziana Fragomeni

Avvocato negoziatore, mediatore, formatore in tecniche di trasformazione dei conflitti con il Metodo O.A.S.I.

Carlo Mosca

Avvocato e mediatore

MODULO IX

LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE – 11 giugno 2026

PRIMA PARTE

- Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo
- Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate
- Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento
- Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le impasse (bias)
- La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa

Docente

Laura Vittoria De Biasi

Avvocato, studio legale De Biasi

SECONDA PARTE

- Presentazione di casi studio e divisione dei ruoli
- Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda
- Setting degli incontri singoli e/o di gruppo
- Gestione della trattativa

Docenti

Tiziana Fragomeni

Avvocato negoziatore, mediatore, formatore in tecniche di trasformazione dei conflitti con il Metodo O.A.S.I.

Carlo Mosca

Avvocato e mediatore

MODULO X

NOZIONI SUL QUADRO REGOLAMENTARE DELLE ESPOSIZIONI BANCARIE – 16 giugno 2026

PRIMA PARTE

- IFRS 9, staging e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari
- Segnalazioni in centrale dei rischi
- Guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinite/scadute
- Misure di concessione performing e non performing
- Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati
- Definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenze sulle politiche creditizie
- L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario

Docente

Giuliano Soldi

Dottore commercialista, revisore legale

SECONDA PARTE

- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

Docente

Giuliano Soldi

Dottore commercialista, revisore legale

MODULO XI

NOZIONI IN MATERIA DI RAPPORTI DI LAVORO E DI CONSULTAZIONI DELLE PARTI SOCIALI – 18 giugno 2026

- Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni
- Le procedure di informazione e consultazione sindacale
- Le relazioni sindacali nei luoghi di lavoro in relazione alle caratteristiche (in particolare: dimensionali e settoriali) dell'impresa e dell'interlocuzione con i pubblici poteri
- Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa L'intervento degli ammortizzatori sociali
- Affitto e trasferimento d'azienda
- L'appalto
- L'inquadramento professionale del lavoratore
- Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse
- Le conciliazioni in sede protetta
- Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa

Docente

Federica Getilli

Avvocato, associate Bureau Plattner

MODULO XII

LA STIMA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO – 23 giugno 2026

- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla
- Lo scenario alternativo e le ragioni dei diversi contesti di stima
- I costi di gestione della liquidazione

SECONDA PARTE

- La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami
- La stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami

Docente

Filippo Pongiglione

Dottore commercialista, revisore legale, associate Bureau Plattner

MODULO XIII

L'ESITO DELL'INTERVENTO DELL'ESPERTO E IL CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINALE: LE SOLUZIONI DELL'ARTICOLO 11 – 25 giugno 2026

PRIMA PARTE

- Le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore
- Il contratto di cui all'art. 11 co 1 lett. a), il parere motivato dell'esperto
- La convenzione di moratoria
- L'accordo di cui al co. 1 lett. c) e la sottoscrizione dell'esperto

Docente

Marcello Pollio

Dottore commercialista, revisore legale, equity partner Bureau Plattner, Università telematica Pegaso

SECONDA PARTE

- L'ADR di cui al co. 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al co. 2
- Il concordato preventivo
- Il concordato semplificato

Docente

Pietro Paolo Papaleo

Dottore commercialista, revisore legale, PVG Consulting

TERZA PARTE

- Il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata, rispetto al caso in cui non lo sia

Docente

Marcello Pollio

Dottore commercialista, revisore legale, equity partner Bureau Plattner, Università telematica Pegaso

INFORMAZIONI CALENDARIO E ORARI

LEZIONE	TITOLO LEZIONE	Ore	Orario lezione	Docente	Data
1	IL CONTESTO DELL'INTERVENTO NORMATIVO: PRESUPPOSTI, FINALITÀ, OBIETTIVI	2	9.30 - 13.45	Dott. Marcello Pollio	13 maggio 2026
		2		Dott. Giulio Pennisi	
2	IL SISTEMA DELLE NORME, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO A QUELLE RELATIVE ALL'INTERVENTO GIUDIZIALE	4	9.30 - 13.45	Avv. Marco Greggio	19 maggio 2026
3	LA DOMANDA E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE DISPONIBILE NELLA PIATTAFORMA	3	9.30 - 12.45	Dott. Giulio Pennisi	21 maggio 2026
4	LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO ED IL TEST PRATICO PER LA VERIFICA DELLA RAGIONEVOLE PERCORRIBILITÀ DEL RISANAMENTO	5	9.30 - 16.30 (9.30 - 12.45 e 14.30 - 16.30)	Dott. Pietro Paolo Papaleo	26 maggio 2026
5	LA REDAZIONE DI UN PIANO DI RISANAMENTO	5	9.30 - 16.30 (9.30 - 12.45 e 14.30 - 16.30)	Dott. Michele Bana	28 maggio 2026
6	IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA	2	9.30 - 13.45	Dott. Michele Bana	3 giugno 2026
		2			
7	IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA	3	9.30 - 12.45	Dott. Tommaso Nigro	5 giugno 2026
8	LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE.	2	9.30 - 16.30 (dalle 9.30 alle 12.45 e dalle 14.30 alle 16.30)	Avv. Laura Vittoria De Biasi	9 giugno 2026
		3		Avv.ti Carlo Mosca e Tiziana Fragomeni	
9	LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE	3	9.30 - 16.30 (dalle 9.30 alle 12.45 e dalle 14.30 alle 16.30)	Avv. Laura Vittoria De Biasi	11 giugno 2026
		2		Avv.ti Carlo Mosca e Tiziana Fragomeni	
10	NOZIONI SUL QUADRO REGOLAMENTARE DELLE ESPOSIZIONI BANCARIE	3	9.30 - 13.45	Dott. Giuliano Soldi	16 giugno 2026
		1			
11	NOZIONI IN MATERIA DI RAPPORTI DI LAVORO E DI CONSULTAZIONI DELLE PARTI SOCIAL	4	9.30 - 13.45	Avv. Federica Getilli	18 giugno 2026
12	LA STIMA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO	4	9.30 - 13.45	Dott. Filippo Pongiglione	23 giugno 2026
13	L'ESITO DELL'INTERVENTO DELL'ESPERTO E IL CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINALE: LE SOLUZIONI DELL'ARTICOLO 11	2	9.30 - 16.30 (dalle 9.30 alle 12.45 e dalle 14.30 alle 16.30)	Dott. Marcello Pollio	25 giugno 2026
		2		Dott. Pietro Paolo Papaleo	
		1		Dott. Marcello Pollio	

Il calendario potrebbe subire variazioni per particolari esigenze. Consulta il sito www.formazione.ipsoa.it

MATERIALE DIDATTICO

Per ciascun incontro saranno resi disponibili:

- i materiali didattici utilizzati
- la registrazione delle lezioni. Tali registrazioni NON rilasciano crediti ai fini della formazione professionale continua ma sono utili per ottenere il rilascio dell'attestato per l'iscrizione all'elenco degli esperti

TEST DI VERIFICA

Come previsto dalla normativa, per la verifica dell'effettiva ed efficace fruizione, verranno somministrati alcuni test sui temi trattati nel corso della lezione.

ATTESTATO

Qualora previsto dal Regolamento per la formazione professionale continua di appartenenza dell'iscritto, verrà rilasciato un **attestato di frequenza per i crediti Formativi** entro 30 giorni dalla conclusione del Master.

(<https://formazione.ipsoa.it/FormazioneAccreditata.aspx>)

L'attestato valido per l'iscrizione all'Elenco degli Esperti verrà rilasciato solo a completamento del corso con la frequenza in diretta delle 55 ore di lezione.

L'attestato sarà rilasciato entro 30 giorni dal completamento.

ISCRIZIONI

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 890 + IVA	Listino
€ 801 + IVA	Sconto 10% per iscrizioni entro il 4 maggio
€ 756,50 + IVA	Sconto 15% per iscrizioni entro il 19 aprile 2026
€ 721 + IVA	Sconto 20% per 2 o più iscrizioni della stessa Azienda/Studio professionale
€ 445 + IVA	Sconto 50% per gli iscritti all'ODCEC di Modena

Gli sconti non sono tra loro cumulabili.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

L'iscrizione può essere effettuata:

- on line, compilando l'apposito form disponibile sul sito www.formazione.ipsoa.it
- via mail, inviando all'indirizzo formazione@wki.it la scheda d'iscrizione
- rivolgendosi all'Agenzia di fiducia

La Scuola di Formazione Ipsoa si riserva la facoltà di annullare il master qualora non si raggiungesse il numero minimo di partecipanti previsto per il suo svolgimento.

MODALITÀ DI ACCESSO ALLA PIATTAFORMA

Qualche giorno prima dell'inizio delle lezioni online riceverai una **e-mail contenente le istruzioni per accedere la piattaforma**.

BORSE DI STUDIO

Le borse di studio, a copertura totale o parziale della quota di listino, sono previste a favore di giovani professionisti con votazione di laurea non inferiore a 100/110. L'assegnazione sarà effettuata ad insindacabile giudizio della Struttura organizzativa in base a criteri di merito. Per concorrere all'assegnazione delle borse di studio è necessario inviare una mail a commerciale.formazione@wki.it o all'Agenzia di zona, la seguente documentazione che dovrà pervenire tramite e-mail **entro e non 3 settimane dall'inizio del Master**:

- lettera di motivazione
- curriculum vitae
- copia del certificato di laurea
- eventuali certificazioni di abilitazione professionale

FORMAZIONE FINANZIATA

Per avere informazioni sulla possibilità di finanziare la tua formazione, scrivi a:
formazionefinanziata.ipsoa-it@wolterskluwer.com

CONTATTI

formazione.ipsoa.it

Per informazioni commerciali: commerciale.formazione@wki.it

Per informazioni amministrative: formazione.ipsoa@wki.it

Servizio clienti: Tel. 02/82476.1