

## PROGRAMMA DEL CORSO DI DIRITTO COMMERCIALE

### SETTORE SCIENTIFICO

IUS/04

### CFU

9

### OBIETTIVI FORMATIVI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI RISULTATI DI APPRENDIMENTO PREVISTI NELLA SCHEDA SUA

*\*\*/*

Il corso di propone di fornire una conoscenza specifica della disciplina inerente l'esercizio dell'attività d'impresa, nonché delle forme di organizzazione dell'impresa stessa

### RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI

*\*\*/*

Competenze - Al termine del corso lo studente avrà acquisito responsabilità ed autonomia per:

- a) comparare le differenti tipologie di imprenditore
- b) esporre i doveri dell'imprenditore imposti dalla legge
- c) esporre gli effetti legali della vendita di una azienda
- d) esporre e comparare le caratteristiche dei diversi tipi di contratti
- e) comparare le caratteristiche dei differenti tipi di società
- f) dimostrare la comprensione delle caratteristiche principali delle società

Conoscenze - Al termine del corso lo studente avrà acquisito conoscenze relative ai seguenti argomenti:

- a) definire l'imprenditore
- b) stabilire quali siano i caratteri dell'imprenditore
- c) stabilire le differenti tipologie di contratto

- d) fornire una definizione di azienda
- e) indicare gli effetti legali derivanti dalla vendita dell'azienda
- f) esporre i caratteri generali della società
- g) conoscere il funzionamento delle differenti tipologie di società

Abilità - Al termine del corso lo studente avrà acquisito le seguenti abilità:

- Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Lo studente sarà capace di:

- a) stabilire gli obblighi dell'imprenditore
- b) scegliere il contratto più appropriato alla fattispecie concreta
- c) individuare il tipo di società più adatto all'attività di impresa prescelta, in ragione anche delle modalità con cui essa sarà svolta e della tipologia di soci.
- d) risolvere questioni relative alla vita della società

- Autonomia di giudizio

Lo studente sarà capace di:

- a) stabilire gli effetti dell'acquisto della qualità di imprenditore
- b) stabilire i casi di responsabilità dell'organo amministrativo e dell'organo di controllo
- c) stabilire i poteri e la responsabilità dei soci nelle differenti tipologie di società

- Capacità comunicative

Lo studente sarà capace di:

- a) esporre le tematiche affrontate nel corso utilizzando un linguaggio tecnico-giuridico

## **ATTIVITÀ DI DIDATTICA EROGATIVA (DE)**

*/\*\*/*

Le attività di didattica erogativa consistono, per ciascun CFU, nell'erogazione di 6 videolezioni corredate di testo e questionario finale.

Il format di ciascuna videolezione prevede il video registrato del docente che illustra le slide costruite con parole chiave e schemi esemplificativi.

Il materiale testuale allegato a ciascuna lezione corrisponde a una dispensa (PDF) composta da almeno 10 pagine con le informazioni necessarie per la corretta e proficua acquisizione dei contenuti trattati durante la lezione.

Attività di autoverifica degli apprendimenti prevista al termine di ogni singola videolezione consiste in un questionario costituito da 10 domande, a risposta multipla.

### **ATTIVITÀ DI DIDATTICA INTERATTIVA (DI)**

/\*\*/

Le attività di Didattica interattiva consistono, per ciascun CFU, in un'ora dedicata alle seguenti tipologie di attività:

Redazione di un elaborato (E-tivity strutturata): Partecipazione a una web conference; Partecipazione al forum tematico; Lettura area FAQ; Svolgimento delle prove in itinere con feedback

### **MODALITÀ DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO**

/\*\*/

L'esame può essere sostenuto sia in forma scritta che in forma orale.

Gli appelli orali sono previsti nella sola sede centrale. L'esame orale consiste in un colloquio con la Commissione sui contenuti del corso. L'esame scritto consiste nello svolgimento di un test con 30 domande. Per ogni domanda lo studente deve scegliere una di 4 possibili risposte. Solo una risposta è corretta. Sia le domande orali che le domande scritte sono formulate per valutare il grado di comprensione delle nozioni teoriche e la capacità di ragionare utilizzando tali nozioni. Le domande sulle nozioni teoriche consentiranno di valutare il livello di comprensione. Le domande che richiedono l'elaborazione di un ragionamento consentiranno di valutare il livello di competenza e l'autonomia di giudizio maturati dallo studente. Le abilità di comunicazione e la capacità di apprendimento saranno valutate anche attraverso le interazioni dirette tra docente e studente che avranno luogo durante la fruizione del corso (videoconferenze ed elaborati proposti dal docente).

### **OBBLIGO DI FREQUENZA**

/\*\*/

Obbligatoria online. Ai corsisti viene richiesto di partecipare all'80% delle attività proposte in piattaforma.

### **TESTI CONSIGLIATI**

/\*\*/

Lezioni di Diritto Commerciale - Autore Giancarlo Laurini - Collana Appunti dalle lezioni - Editore Giapeto, 2017

### **PROGRAMMA DIDATTICO: ELENCO VIDEOLEZIONI/MODULI**

Primo Modulo

L'imprenditore L'imprenditore. Fattispecie e statuti Lo statuto dell'imprenditore commerciale L'azienda I segni distintivi La disciplina antitrust La concorrenza sleale I consorzi fra imprenditori Le società in generale Le società di persone. Aspetti generali La società semplice Le Società in Nome Collettivo Le Società in Accomandita Semplice Secondo Modulo Le società per Azioni: la Costituzione I conferimenti nelle società per azioni Le azioni I vincoli sulle azioni. La

circolazione delle azioni I patti parasociali L'assemblea dei soci L'invalidità delle deliberazioni assembleari Sistemi di amministrazione. Il modello tradizionale: gli amministratori Sistemi di amministrazione alternativi I patrimoni destinati Il bilancio Le modifiche dell'atto costitutivo. Il diritto di recesso Le operazioni sul capitale sociale La società a responsabilità limitata: dalla costituzione al concetto di quota La società a responsabilità limitata dalla responsabilità degli amministratori alle modifiche statutarie La società a responsabilità limitata: dal recesso all'amministrazione Lo scioglimento e la liquidazione delle società di capitali La trasformazione La fusione La scissione Le società cooperative: funzione e struttura Le società cooperative: organizzazione, bilancio e mutue assicuratrici Terzo Modulo La compravendita in generale Figure particolari di compravendita Vendita di cose mobili e contratto preliminare Il riporto, il contratto estimatorio e la somministrazione Il mandato La commissione e la spedizione. Il contratto di agenzia L'appalto Il contratto di trasporto La mediazione. Il mutuo. Il deposito. Il conto corrente I Contratti Bancari Il Leasing Il Factoring Contratto e impresa di assicurazione. Caratteri generali L'assicurazione R.C. e sulla vita. Norme particolari I titoli di credito in generale Caratteristiche dei titoli di credito