



**TMC**  
AVVOCATI ASSOCIATI

Corso di formazione ai sensi del D.L. 118/2021

## Gli incontri e l'obiettivo

Avv. Pasquale Tarricone

1



**TMC**  
AVVOCATI ASSOCIATI

## Il primo passo è fondamentale

- Due giorni per le valutazioni personali
- La verifica dell'indipendenza
  - Nei confronti di tutti i soggetti
  - Assenza di rapporti economici
  - Libertà da influssi amicali o emotivi
- La verifica della competenza
  - Adeguata conoscenza del procedimento
  - Valide conoscenze della materia gestionale
- Verifica della disponibilità di tempo

CORSO DI FORMAZIONE ODCEC NAPOLI EX D.L. 118/2021 – AVV. PASQUALE TARRICONE

17 gennaio 2022 2

2



## Definire i temi degli incontri



- La traccia di avvio è dell'imprenditore
- Possibile inutilità degli incontri
- Marketing intelligence
- Trasferire elementi su interessi perseguiti
- Ridefinire gli obiettivi delle parti
- Generare ipotesi alternative e creative

3



## Gli obiettivi degli incontri

- OBIETTIVO INFORMATIVO
- OBIETTIVO RELAZIONALE
- OBIETTIVO DECISIONALE



4



## L'obiettivo informativo degli incontri



- Normale asimmetria informativa
- Natura e finalità dell'istituto
- Funzione e ruolo dell'esperto
- Illustrazione dell'agenda di lavoro
- La riservatezza delle informazioni

5



## L'obiettivo relazionale degli incontri

- L'interazione: sicura e produttiva
- Universali regole di interazione sociale
- I ruoli prescrittivi della relazione
- Complementarietà della comunicazione



6



## L'obiettivo decisionale degli incontri



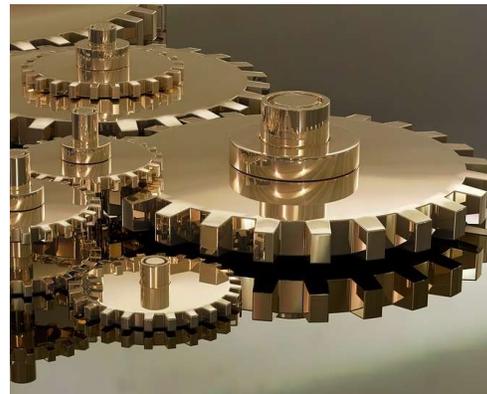
- La posizione di apertura dell'incontro
- Acquisizione di informazioni
- Individuazione della BATNA
- Ridefinizione reciproca degli obiettivi
- Accordo negoziale (riservato ?)
- Le intese intermedie

7



## La finalità degli incontri

- Preservazione di valore negoziale
- Superamento degli accordi esistenti
- Ridefinizione degli impegni reciproci
  - Dilazione
  - Moratoria
  - Saldo e stralcio
- Individuazione di accordi sostenibili
  - Singolarmente
  - Nel contesto del piano di risanamento



8



## Dove svolgere gli incontri



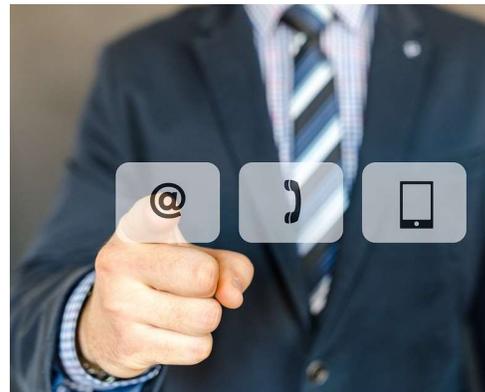
- Presso una delle parti
  - Valenza comunicativa e necessità pratica
- Presso l'esperto
- Il numero dei partecipanti
- Verifica disponibilità della sala
- Verifica funzionamento apparecchiature
  - Videoproiettore
  - Computer
  - Sistema di videoconferenza

9



## Come organizzare gli incontri

- Convocazione degli incontri
  - Invio dell'invito per iscritto
- Specificazione dell'agenda di trattazione
- Invio/richiesta di materiali e documenti
- Richiesta di conferma della presenza
- Verifica preventiva dei poteri decisionali



10



## Con chi svolgere gli incontri



- Il tempo è denaro: la concretezza
- La negoziazione sui partecipanti
- Selezione dei partecipanti
- Limite funzionale dei partecipanti
- La composizione negoziata di gruppo
  - Più istanze e diversi esperti

11



## Trattativa bilaterale e multiparte

- Lo schema è tendenzialmente misto
- Coalizioni tra parti negoziali
- Formare gruppi con interessi omogenei
- Formare gruppi con stili negoziali simili
  - Partner cooperativi
  - Partner non cooperativi
- Semplificare lo schema negoziale



12



## Quando svolgere gli incontri



- In quale ordine convocare le parti ?
  - Specificità della domanda presentata
  - Composizione delle parti interessate
  - Rilevanza decisionale di ogni parte
- Orari e giorni secondo convenzioni sociali
- La solerzia imposta dalla legge
  - Convocazione imprenditore «senza indugio»
  - Incontro sollecito delle parti
  - Incontri successivi con «cadenza ravvicinata»
  - Termine di centottanta giorni (prorogabile)

13



## Come svolgere gli incontri

- Incontri congiunti
- Incontri separati e riservati
- Modalità degli incontri
  - In presenza personale
  - In videoconferenza
  - In conferenza telefonica
  - In chat
  - In modalità asincrona
- Redazione del verbale ?



14



# Grazie

---

Avv. Pasquale Tarricone

[tarricone@studiolegaletmc.it](mailto:tarricone@studiolegaletmc.it)

[www.studiolegaletmc.it](http://www.studiolegaletmc.it)

