

LAW SOCIETY
PROFESSIONAL TRAINING

Centre of Excellence for
Professional Education and Training



Law Society of Ireland

I.L.E.P.P. - LEGAL ENGLISH SUMMER SCHOOL 2015 INTERNATIONAL LEGAL EXCELLENCE PASSPORT PROGRAMME 20 LUGLIO – 24 LUGLIO 2015

Corsi accreditati ai fini della Formazione Continua Professionale
in forza del Protocollo di Intesa tra
Il Consiglio Nazionale Forense e la Law Society of Ireland
(Novembre 2014)



Corsi validi ai fini dell'aggiornamento professionale dei Mediatori in
forza della convenzione tra
la Law Society of Ireland e Adrintesa (giugno 2014)



La Law Society of Ireland

La Law Society of Ireland è l'Ente professionale rappresentativo dei 12.000 avvocati iscritti, con funzioni di formazione, svolte dal suo Education Department

L'Education Department provvede in esclusiva alla formazione ed è altresì responsabile dell'aggiornamento professionale degli avvocati irlandesi a cui provvede attraverso conferenze, seminari, workshops, realizzazione di corsi finalizzati all'ottenimento di Certificati e Diplomi nonché di Master. Tutte queste attività formative vengono gestite e derogate dalla Law Society Professional Training division. (LSPT) A livello internazionale, la LSPT progetta ed eroga servizi di formazione in collaborazione con partners di spicco mondiale tra i quali la Academy of European Law (ERA), l'American Bar Association (ABA) e numerosi Consigli Forensi europei.

Benvenuti !

Benvenuti alla Law Society Professional Training's Legal English division; quest'anno il nostro programma estivo comprende quattro corsi:

- Commercial Contracts & Advanced Negotiation Skills
- Intensive Contractual Negotiation and Mediation Skills Master Class
- Intellectual Property law and Technology & Advanced Negotiation Skills Master Class
- Advanced Commercial Legal Skills

Tutti i nostri corsi sono a carattere pratico, mirati a migliorare non solo le capacità espressive e di comprensione dei partecipanti ma anche le loro conoscenze legali e professionali. Questo obiettivo viene raggiunto attraverso una metodologia didattica basata su attività istruttive e divertenti, ricorrendo all'esame di documenti legali spesso autentici, a simulazioni e role-play al fine di ricreare situazioni professionali reali. In particolare, le capacità espressive e comunicative degli studenti vengono stimolate attraverso attività interattive di gruppo per facilitare lo scambio di idee e l'utilizzo del linguaggio legale, che costituisce il cuore dell'attività di studio.

Vi aspettiamo quest'estate al nostro International Legal Excellence Passport Programme per condividere con voi una fantastica esperienza formativa, storica, culturale e sociale.

In attesa di darvi personalmente il benvenuto qui a Dublino il prossimo luglio.

Con i miei migliori saluti.

Attracta O'Regan

Attracta O'Regan
Head of Law Society of Ireland Professional Training

Perché scegliere la Formazione Professionale della Law Society of Ireland metodo didattico e corpo docente d'eccellenza

Il nostro corpo docente è formato da affermati solicitors, barristers e consulenti legali di provata esperienza professionale anche nel settore didattico.

Un ambiente si studio all'avanguardia

L'Education Department della Law Society vanta strutture dedicate, progettate secondo i più moderni criteri ergonomici al fine di garantire le migliori condizioni ambientali di studio, Gli studenti avranno a disposizione un servizio di Wi Fi gratuito e potranno liberamente accedere alla Biblioteca riservata ai membri della Law Society. L'attività di formazione volta a facilitare gli aspetti interattivi dell'apprendimento sarà ulteriormente favorita dall'utilizzo di SMART TV.

All'atto della registrazione a Dublino, ai Partecipanti verrà consegnato tutto il materiale didattico necessario ai corsi.

PROGRAMMA SOCIALE

Per i Partecipanti è anche previsto un programma sociale opzionale con visite guidate alla maggiori attrazioni di Dublino, un'escursione alla scoperta delle montagne di Wicklow e serate irlandesi in rinomati, tradizionali Irish Pubs. Si potrà anche visitare la storica sede della Law Society e rilassarsi durante le pause nei giardini di Blackhall Place, chiacchierando con gli amici.

a due passi dal centro città'

La Law Society si trova a breve distanza a piedi dal vibrante centro di Dublino e ad esso connessa da numerose linee di autobus e dalla LUAS.



I.L.E.P.P. - International Legal Excellence Passport

I Corsi

1) Contratti Commerciali & Tecniche di Negoziazione Contrattuale

Formazione Continua per Avvocati: 25 crediti

Quota di iscrizione: Euro 650,00*

Questo corso è stato appositamente studiato per fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per negoziare e redigere contratti commerciali e un'unica opportunità di sviluppare le proprie capacità di redazione di accordi efficaci. Nell'ambito delle lezioni verrà approfondita l'analisi della terminologia legale più appropriata e le maggiori questioni correlate alle varie tipologie contrattuali. Una particolare attenzione verrà inoltre dedicata agli aspetti negoziali nell'ambito della contrattualistica. Le capacità negoziali costituiscono infatti un fattore di criticità nella pratica legale, ma quanti avvocati si avvicinano alla negoziazione con un quadro di riferimento solido e chiaro? Dopo aver frequentato questo corso e attraverso l'analisi dei principi fondamentali sottostanti a ogni negoziazione i Partecipanti saranno in grado di colmare le proprie lacune e potranno contare su di un modello di riferimento certo e professionale.

PROGRAMMA

Il Contratto di Common Law

- Formazione del contratto di Common Law
- 'Express and Implied terms' e la prova del contratto
- 'Execution of contracts'
- Inadempimento contrattuale e rimedi giudiziali
- La cessione dei diritti

Tecniche di Negoziazione contrattuale

- Come comprendere i motivi sottesi alle transazioni commerciali
- Definizione degli obiettivi commerciali delle parti e degli interessi del cliente
- Due diligence
- Documenti legali pre - contrattuali (letters of intent, memorandums of understanding, subject to contract, 'without prejudice')
- Confidentiality and exclusivity agreements.
- Il processo negoziale in pratica
- Revisione e analisi

Anatomia del Contratto Commerciale

- La forma del contratto commerciale
- L'utilizzo di modelli contrattuali: pro e contro, suggerimenti
- Analisi delle clausole contrattuali più comuni, le loro variazioni in relazione allo specifico tipo contrattuale e agli obiettivi delle parti.

Tecniche di Redazione Contrattuale

- Suggerimenti e tecniche
 - Il linguaggio
 - Come evitare ambiguità
 - Parole ed espressioni problematiche
 - Terminologia standard
 - Precisione
 - Tono e stile
 - Regole di interpretazione
 - Legal Grammar
 - Certezza legale e commerciale

E-commerce

- La principale normativa in materia di comunicazioni, documenti e contratti elettronici
- Obbligazioni e diritti nelle vendite online

Sale of Good/Terms of Trading

- La necessità di clausole uniformi
- Termini e condizioni generali di vendita
- Normativa

Service Agreements

- Clausole principali
- Service-Level agreements

Agency and Distributions Agreements

- La scelta del marketing agreement (agency v distribution agreements)
- Analisi della normativa sugli Agenti Commerciali
- Key terms e obiettivi commerciali del Contratto di Agency e di Distribuzione
- Come consigliare i clienti in relazione all'applicabilità delle norme Europee in materia di Concorrenza

Franchising Agreements

- Nozione di franchising agreement – esempi chiave
- Perché ricorrere al franchising?
- Terminologia essenziale
- Come consigliare i clienti in relazione all'applicabilità delle norme Europee in materia di Concorrenza
- Licensing of IP rights

Outsourcing Agreements

- I contratti di Outsourcing e le ragioni commerciali sottese
- Terminologia essenziale
- Problematiche di diritto del lavoro connesse all'outsourcing
- La Protezione dei dati nell'Outsourcing

2) Corso Intensivo in Tecniche di Negoziazione e Mediazione Contrattuale

Formazione Continua per Avvocati: 25 crediti
Aggiornamento obbligatorio per Mediatori: 9 crediti
Quota di iscrizione: Euro 650,00*

Un corso intensivo, altamente interattivo, finalizzato a fornire ai partecipanti un'approfondita preparazione nelle tecniche di negoziazione contrattuale. I moduli dedicati alla negoziazione saranno affiancati da sessioni di Mediazione e Negoziazione Assistita, mirate altresì all'analisi e all'approfondimento delle tecniche di assistenza del cliente in mediazione e in negoziazione. Le lezioni in entrambe le materie prevedono ogni giorno l'alternarsi di lezioni teoriche a workshop pratici, role play e sessioni di feedback per facilitare l'apprendimento della parte teorica e incentivare la pratica della lingua inglese e l'utilizzo del linguaggio più appropriato. Nell'ambito del corso, l'attenzione verrà poi focalizzata sulla Mediazione e sulla Negoziazione Assistita in Italia con l'analisi delle maggiori novità legislative e giurisprudenziali. Un particolare riguardo verrà dato ai rischi connessi al rifiuto di adire gli ADR previsti dalla legge come obbligatori e alle responsabilità connesse per l'avvocato e per il cliente.

PROGRAMMA

Elementi essenziali del contratto di Common Law

- Il diritto dei Consumatori
- La Responsabilità Civile nella Common Law
- Il Risarcimento del danno nella Common Law

Sessione 1 – Tecniche di Negoziazione

Elementi chiave della negoziazione: ruoli, differenze culturali, immagine e comunicazione, teamwork.

Sessione 2 – Stili negoziale e Analisi di un caso pratico

Workshop 1 – Strumenti e personalità negoziale

Il workshop è finalizzato a fornire elementi atti a individuare e a far fronte alle caratteristiche negoziali soggettive dell'altra parte.

Sessione 3 – Tecniche di Mediazione e di Negoziazione Assistita - 1

- Mediazione Civile e Commerciale: caratteristiche principali ed elementi chiave
- Negoziazione Assistita: caratteristiche principali ed elementi chiave
- Mediazione e Negoziazione assistita a confronto: benefici e risultati
- Introduzione all'assistenza alle parti in mediazione: definizione delle strategie e Risk Management

Sessione 4 – Tecniche di Mediazione e di Negoziazione Assistita - 2

- L'assistenza alla parte in mediazione: preparazione del cliente; dalle posizioni ai veri interessi del cliente; raccolta di informazioni e valutazione del BATNA / MAAN
- Mediatori, Parti e Avvocati: ruoli, stili, regole fondamentali e suggerimenti per la miglior riuscita conciliativa
- Tecniche di negoziazione nell'ambito del procedimento di Mediazione
- Clausole compromissorie: "Multi-tiered ADR clauses"

Sessione 5 – La Mediazione in Europa: il caso italiano

- La complessità del sistema ADR italiano
- L'accesso alla giustizia: Mediazione obbligatoria e Negoziazione Assistita obbligatoria
- La Mediazione delegata
- I rischi giudiziali connessi al rifiuto di mediare o di negoziare: la responsabilità dell'avvocato e del cliente

Sessione 6 – Prepararsi alla negoziazione

Analisi dei differenti stili negoziale e delle fasi della negoziazione.

Sessione 7 – Tecniche di Mediazione - 2

- Mediazione e assistenza alla parte in mediazione
- Role Play
- Feedback

Workshop 2 – Mediazione bi-parte

Pianificazione

Role Play

Feedback

Revisione – Suggerimenti e tattiche negoziali

Workshop 3 – Tecniche di Mediazione 3

- L'accordo conciliativo
- Etica della Mediazione ed Etica nella Mediazione

3) Advanced Commercial Legal Skills

Formazione Continua per Avvocati: 25 crediti
Quota di iscrizione: Euro 650,00*

Il corso ha come obiettivi lo sviluppo e il perfezionamento delle capacità legali che si rendono necessarie nella pratica quotidiana del diritto commerciale in ambito anglosassone, affinché ci si possa rapportare nel modo più corretto con clienti e colleghi in ambito internazionale: tecniche di redazione contrattuale e di pareri, di *legal research* e di corrispondenza con il cliente e con il collega. Tecniche di negoziazione e di mediazione.

Il taglio pratico di questo corso viene garantito attraverso il metodo didattico del “learning by doing” e supportato da materiale didattico e modelli di documenti di sicura utilità ai partecipanti nella loro pratica quotidiana.

PROGRAMMA

Tecniche di ricerca legale:

- Common Law e Statute Law
- Doctrine of Precedent, come individuare il precedente giudiziario rilevante
- L'interpretazione degli Statutes e la ricerca delle leggi rilevanti
- Rapporti tra National Law, EU Law e la Costituzione
- La ricerca applicata alla normativa Europea
- Tecniche di ricerca e risorse online

Tecniche di redazione

- L'uso del Plain English
- Inclusive language
- Grammatica e stile
- Chiarezza e concisione espositiva
- Come evitare ambiguità negli scritti
- Frasi ed espressioni problematiche
- Il rispetto del requisito legale della “certainty”

Tecniche di redazione contrattuale

- Forma e struttura del contratto commerciale
- L'utilizzo di modelli contrattuali
- Analisi delle clausole contrattuali più comuni (la variazione di una clausola in relazione al tipo contrattuale e agli obiettivi commerciali delle parti)
- Terminologia standard
- Il ricorso alle definizioni
- Forma e registro espressivo
- Le regole di interpretazione dei contratti

Opinion drafting

- Forma e struttura di un parere legale

La redazione della corrispondenza

- La corrispondenza con il cliente

- La corrispondenza con i colleghi

Negotiation

- Come comprendere i motivi sottesi alle transazioni commerciali
- Definizione degli obiettivi commerciali delle parti e degli interessi del cliente
- Due diligence
- Documenti legali pre - contrattuali (letters of intent, memorandums of understanding, subject to contract, 'without prejudice')
- Il processo negoziale in pratica

Mediation

- ADR e Mediazione
- L'assistenza al cliente in mediazione
- Tecniche per una mediazione efficace

4) Technology and Intellectual Property Law/ Negotiation Skills

Formazione Continua per Avvocati: 25 crediti

Quota di iscrizione: Euro 650,00*

Proprietà Intellettuale e Information Technology rappresentano settori della pratica professionale in continua espansione, connotati da un inusuale quanto interessante mix di attività. Il diritto della Proprietà Intellettuale interessa quotidianamente una vasta gamma di soggetti: dai lavoratori, ai consumatori fino agli stessi cittadini e ben poche imprese possono permettersi di ignorare i cambiamenti ormai intervenuti nel mondo degli affari e la sempre più crescente importanza di queste materie nella pratica commerciale. Proprio per questo, una conoscenza di queste aree del diritto è più che mai essenziale nel processo di internazionalizzazione di chi opera nel settore legale. Il nostro corso estivo è stato appositamente studiato per fornire ai Partecipanti le capacità, le conoscenze e la competenza necessarie per poter offrire consulenze sia ad aziende sia a clienti privati sulle maggiori tematiche di diritto connesse all'IT e all'IP nei loro aspetti pratici legati alla quotidianità. Una particolare attenzione verrà inoltre dedicata agli aspetti negoziali. Le capacità negoziali costituiscono infatti un fattore di criticità nella pratica legale. Ma quanti avvocati si avvicinano alla negoziazione con un quadro di riferimento solido e chiaro? Dopo aver frequentato questo corso e attraverso l'analisi dei principi fondamentali sottostanti a ogni negoziazione i Partecipanti saranno in grado di colmare le proprie lacune e potranno contare su di un modello di riferimento certo e professionale.

PROGRAMMA

Brevetti e Riservatezza

- la richiesta di brevetti in Irlanda e nell'UE
- I diritti derivanti dalla proprietà di un brevetto
- Revoca. Rinnovo e Violazioni nel campo dei brevetti.
- Analisi della normativa in materia di uso non autorizzato di informazioni, idee e concetti non coperti da brevetto.

Marchi e Passing off

- La richiesta di marchi in Irlanda.
- Marchi comunitari.
- Il Protocollo di Madrid.
- Revoca e acquiescenza.
- Rimedi in caso di inadempimento.
- Il Licensing di marchi.
- Il concetto di passing off nella Common Law

Copyright

- Natura del copyright.

- Opere protette da copyright.
- Diritti del proprietario.
- Rilevanza degli accordi WIPO e sviluppi europei.

Il Copyright nella pratica quotidiana

- Protezione dei database nella legislazioni irlandese ed europea.
- Relazioni tra copyright e database right.
- La protezione del design industriale.
- Distinzione tra design registrato e copyright.

E-commerce

- La normativa in materia di comunicazioni, documenti e contratti elettronici.
- Diritti e obbligazioni nelle vendite online.

Contratti IT

- Principi legali sottesi al software licensing.
- Il software licence agreement.

Protezione dei dati

- Analisi della normativa comunitaria e irlandese in materia di protezione dei dati.
- Risk Management nell'ambito della protezione dei dati
- Monitoraggio della posta elettronica e dell'uso di internet sul luogo di lavoro
- Sicurezza e problematiche poste dalla protezione dei dati nel cloud computing.

L'uso dei Social Media e dei Tablet sul luogo di lavoro

- Analisi dei rischio in materia di sicurezza ed altre questioni derivanti dall'assegnazione di tablets e smatphone ai dipendenti. Le 'Bring Your Own Device Policies'.
- La gestione del rischio connessi all'uso dei social media sul luogo di lavoro con particolare riferimento a:
 - o L'uso dei social media nel processo di assunzione;
 - o L'uso legittimi dei social media da parte del personale;
 - o Social media policies.

La proprietà dei siti web e responsabilità

- Fonti di responsabilità
- Aspetti e misure pratiche nel website design, condizioni di servizio, ecc.
- Regole speciali nel campo dei siti ISP

Tecniche negoziali

- La Negoziazione: concetti chiave
- Elaborazione delle strategie negoziali
- Negoziazione e potere
- Controversie, interessi e posizioni
- La Pianificazione negoziale: - questioni, limiti, target e opening positions
- Role play and analisi

ORARI DELLE LEZIONI (per tutti i corsi)

Lunedì, Martedì & Giovedì – 9.30am-4.00pm

Mercoledì & Venerdì – 9.30am-1.30pm

CREDITI PER LA FORMAZIONE CONTINUA: Avvocati e Mediatori

Avvocati e praticanti abilitati: In forza del **Protocollo di Intesa siglato tra il Consiglio Nazionale Forense e la Law Society of Ireland**, verrà riconosciuto 1 credito formativo per ogni ora effettivamente frequentata, fino a un totale complessivo di n. **25 crediti** sulla base delle ore di presenza effettiva.

Mediatori: In forza del Protocollo di Collaborazione siglato tra la Law Society of Ireland e ADRINTESA, Ente di Formazione accreditato presso il Ministero di Giustizia, ai partecipanti al "Corso Intensivo in Tecniche di Negoziazione e Mediazione Contrattuale" verrà riconosciuto 1

credito formativo per ogni ora effettivamente frequentata, fino a un totale complessivo di n. **9 crediti**.

CORPO DOCENTE

Il nostro corpo docente è formato da professionisti esperti che esercitano in tutti i settori commerciali sia a livello nazionale che internazionale.

La loro significativa esperienza verrà condivisa con i partecipanti secondo modalità interattive e specifici workshop.

***QUOTA DI ISCRIZIONE PER OGNI CORSO: Euro 650.00=**

La quota comprende:

- **Corso intensivo di 25 ore**
- **Light Lunch ogni giorno**
- **Materiale didattico**
- **Free Wi Fi Access nei locali dell' Educational Centre**
- **Accesso alla Biblioteca della Law Society**
- **Cerimonia di consegna degli attestati di frequenza**

PROGRAMMA SOCIALE FACOLTATIVO

Lunedì: 4.30pm Visita alla Guinness Store House

Mercoledì: 2.00pm – 11.00pm –Visita Wicklow: Powers Court House e Powers Court Water Fall;
Cena sociale al Fox's Pub Famoso per il suo Celtic Show (con musica tipica irlandese, Canti e uno spettacolo di danze Irlandesi tipiche), Cena con 4 portate (Il ristorante è tra i più premiati di Irlanda)

Venerdì: 1.30pm Lunch con cerimonia di consegna degli attestati di frequenza e visita facoltativa alle Corti giudiziarie dublinesi

Per le quote degli eventi facoltativi, si prega di consultare il Booking Form

INFORMAZIONI

Si prega inviare contattare la segreteria organizzativa per l'Italia, inviando una email a legalenglish.eu@gmail.com

Possono essere richiesti colloqui telefonici su appuntamento