



CORSO DI FORMAZIONE WEBINAR LIVE

L'ESPERTO NEGOZIATORE DELLA CRISI DI IMPRESA

16 DICEMBRE 2022, 17, 19, 24, 26, 31 GENNAIO, 2, 7, 9, 14, 16, 28 FEBBRAIO E 2 MARZO 2023

Il nuovo strumento della composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa richiede la presenza di un esperto terzo e indipendente, dotato di specifiche competenze, che affianchi l'imprenditore nello svolgimento delle trattative necessarie a superare la situazione di squilibrio e a favorire il ripristino della continuità aziendale.

Affinché il professionista possa essere nominato "Esperto", è necessaria la preliminare iscrizione nell'apposito elenco formato presso le CCIAA del Capoluogo di Regione.

Il Corso GFL, erogato **in conformità a quanto delineato dal Decreto dirigenziale del Ministero della giustizia del 28 settembre 2021**, ha una durata di 57 ore, è **valevole per la formazione obbligatoria degli esperti di cui all'art. 3 del D.L. 24 agosto n. 118/2021** e consente di acquisire tutte le competenze e gli strumenti necessari ai fini dell'iscrizione nell'elenco degli esperti tenuto dalle CCIAA.

In particolare, il professionista sarà idoneo a ricevere e gestire incarichi, nella veste di Esperto Negoziatore, finalizzati a realizzare la Composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, istituto di recente introdotto dal D.L. n. 118/2021.

Si ricorda che l'iscrizione all'elenco è riservata a:

- **Dottori Commercialisti e Avvocati** iscritti all'Albo da almeno 5 anni che documentino di aver maturato precedenti esperienze nel campo della ristrutturazione aziendale e della crisi d'impresa;
- **Consulenti del lavoro** iscritti all'Albo da almeno 5 anni che documentino di avere concorso, almeno in tre casi, alla conclusione di accordi di ristrutturazione dei debiti omologati o di accordi sottostanti a piani attestati o di avere concorso alla presentazione di concordati con continuità aziendale omologati;
- **Anche non iscritti in albi professionali purché** documentino di aver svolto funzioni di amministrazione, direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione concluse con piani di risanamento attestati, accordi di ristrutturazione dei debiti e concordati preventivi con continuità aziendale omologati nei confronti delle quali non sia stata successivamente pronunciata sentenza dichiarativa di fallimento o sentenza di accertamento dello stato di insolvenza;
- **Formazione specifica** determinata con decreto dirigenziale del Ministero della giustizia del 28 settembre 2021.

L'iscrizione all'elenco di cui all'art. 3, comma 3, del D.L. N. 118/2021 è, altresì, subordinata al possesso di specifica formazione della durata minima di 55 ore.

Il percorso webinar, strutturato in 13 moduli, verterà sui seguenti argomenti:

I INCONTRO – VENERDÌ 16 DICEMBRE 2022 (14.00-18.00)

➤ **IL CONTESTO DELL'INTERVENTO NORMATIVO: PRESUPPOSTI, FINALITÀ, OBIETTIVI**

- 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
- 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)

Dott. Ignazio Arcuri, Avv. Luca Jeantet

II INCONTRO – MARTEDÌ 17 GENNAIO 2023 (14.00-18.00)

➤ **IL SISTEMA DELLE NORME, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO A QUELLE RELATIVE ALL'INTERVENTO GIUDIZIALE**

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

Dott. Federico Rolfi, Avv. Salvatore Sanzo

III INCONTRO – GIOVEDÌ 19 GENNAIO 2023 (14.00-18.00)

➤ **LA DOMANDA E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE DISPONIBILE NELLA PIATTAFORMA**

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

Dott. Gianluca Rossi

IV INCONTRO – MARTEDÌ 24 GENNAIO 2023 (14.00-19.00)

➤ **LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO ED IL TEST PRATICO PER LA VERIFICA DELLA RAGIONEVOLE PERCORRIBILITÀ DEL RISANAMENTO**

- 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:
 - l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato

- 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)
- il caso dell'impresa in equilibrio economico
- il caso dell'impresa in disequilibrio economico
- 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

Dott. Luca Fornaciari

V INCONTRO – GIOVEDÌ 26 GENNAIO 2023 (14.00-19.00)

➤ **LA REDAZIONE DI UN PIANO DI RISANAMENTO**

- Il piano come 'processo'
- Le indicazioni contenute nella check-list
- Come condurre sulla base della check-list la disamina del piano
- Avvertenze per specifici settori di attività
- 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
- Casi pratici ed esempi di modelli di piano

Dott. Carlo Pagliughi, Dott. Luca Fornaciari

VI E VII INCONTRO – MARTEDÌ 31 GENNAIO E GIOVEDÌ 2 FEBBRAIO 2023 (14.00-18.00)

➤ **IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA**

- 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
- 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
- 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

Dott. Ignazio Arcuri, Avv. Salvatore Sanzo

VIII INCONTRO – MARTEDÌ 7 FEBBRAIO 2023 (14.00-19.00)

➤ **LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE**

FASE DELLA PREPARAZIONE

- L'individuazione delle parti astrattamente interessate
- La fase del contatto individuale:
- preparazione del colloquio e scelta delle modalità
- 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

GESTIONE DELLE TRATTATIVE I 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

Dott. Marcello Guadalupi

IX INCONTRO – GIOVEDÌ 9 FEBBRAIO 2023 (14.00-19.00)

➤ **LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE**

GESTIONE DELLE TRATTATIVE II 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

LABORATORIO SUI CASI E APPRENDIMENTO DELLE TECNICHE

- 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

Dott. Marcello Guadalupi

X INCONTRO – MARTEDÌ 14 FEBBRAIO 2023 (14.00-18.00)**➤ NOZIONI IN MATERIA DI RAPPORTI DI LAVORO E DI CONSULTAZIONI DELLE PARTI SOCIALI**

- 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

Dott. Roberto Bellè, Avv. Alessandro Corrado

XI INCONTRO – GIOVEDÌ 16 FEBBRAIO 2023 (14.00-18.00)**➤ LA STIMA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO**

- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla
- La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami
- La stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami

Dott. Gianluca Rossi

XII INCONTRO – MARTEDÌ 28 FEBBRAIO 2023 (14.00-18.00)**➤ NOZIONI SUL QUADRO REGOLAMENTARE DELLE ESPOSIZIONI BANCARIE**

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

Avv. Luca Filippini, Dott. Gianluca Sartori

XIII INCONTRO – GIOVEDÌ 2 MARZO 2023 (14.00-19.00)**➤ L'ESITO DELL'INTERVENTO DELL'ESPERTO E IL CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINALE: LE SOLUZIONI DELL'ARTICOLO 11**

- 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

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

Dott. Giovanbattista Nardecchia, Avv. Salvatore Sanzo

ORARIO

16 dicembre 2022, 17, 19, 31 gennaio, 2, 14, 16 e 28 febbraio 2023 **(14.00 – 18.00)**

24, 26 gennaio, 7, 9 febbraio e 2 marzo 2023 **(14.00 – 19.00)**

(tot. 57 ore)

DOCENTI

Dott. Ignazio Arcuri, *Dottore Commercialista in Milano*

Dott. Roberto Bellè, *Consigliere presso la Corte di Cassazione Sezione lavoro*

Avv. Alessandro Corrado, *Avvocato, socio A.G.I. - Avvocati Giuslavoristi Italiani*

Avv. Luca Filipponi, *Avvocato in Padova*

Dott. Luca Fornaciari, *Dottore Commercialista in Reggio Emilia e Ricercatore di Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Parma*

Dott. Marcello Guadalupi, *Commercialista, Mediatore civile e commerciale, Mediatore familiare e formatore professionale*

Avv. Luca Jeantet, *Avvocato Studio Legale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, Dipartimento Procedure Concorsuali e Ristrutturazioni*

Dott. Giovanni Battista Nardecchia, *Sostituto procuratore generale presso la Corte di Cassazione*

Dott. Carlo Pagliughi, *Dottore Commercialista e Avvocato in Milano*

Dott. Federico Vincenzo Amedeo Rolfi, *Consigliere presso la Corte di Cassazione*

Dott. Gianluca Rossi, *Presidente Commissione Procedure Concorsuali ODCEC di Massa Carrara*

Avv. Salvatore Sanzo, *Avvocato in Milano*

Dott. Gianluca Sartori, *Direttore Centrale Crediti*

DESTINATARI

Avvocati, Dottori commercialisti ed Esperti contabili, Consulenti del lavoro, Manager d'azienda che intendono iscriversi nell'apposito elenco degli Esperti Negoziatori della crisi d'impresa istituito presso le Camere di commercio, ai sensi dell'art. 3, comma 3, del D.L. n. 118/2021

BORSA DI STUDIO

Giuffrè Francis Lefebvre mette a disposizione delle borse di studio, a copertura totale o parziale della quota di listino, dedicate a giovani professionisti meritevoli.

Per concorrere all'assegnazione è necessaria una votazione di laurea non inferiore a 105/110 e non aver superato i 35 anni di età.

È possibile candidarsi entro il **16 novembre 2022**, inviando i seguenti documenti a formazione@giuffrefl.it :

- certificazione di laurea (è sufficiente anche autocertificazione)

- curriculum vitae
 - certificazione di abilitazione professionale, master, altre abilitazioni o certificazioni eventualmente conseguite (è sufficiente anche autocertificazione).
-

LE RISPOSTE AI TUOI QUESITI OPERATIVI

All'inizio del percorso ti verrà attivata una **Demo** al portale GFL **Il Fallimentarista**. Segui le istruzioni e attiva subito la tua prova gratuita.

Durante tutta la durata del corso, potrai richiedere supporto ai nostri **autori** nell'apposita sezione dell'home page del portale, **ponendo quesiti sulla nuova figura dell'Esperto negoziatore**.

Le domande più significative saranno selezionate dalla Redazione e troveranno risposta nella rubrica "**Quesiti operativi**".

CREDITI FORMATIVI E CONSEGUIMENTO DELL'ATTESTATO

DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

Il Corso è in fase di accreditamento presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Massa Carrara ai fini della formazione continua obbligatoria.

La partecipazione permetterà di maturare a tutti gli Iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti di qualunque sede 57 Crediti Formativi nella Formazione Continua per l'intera partecipazione.

AVVOCATI

Il Programma del Corso è stato inoltrato al Consiglio Nazionale Forense ai fini dell'accREDITAMENTO per la Formazione continua.

CONSULENTI DEL LAVORO

Il Programma del Corso è stato inoltrato all'Ordine Competente ai fini dell'accREDITAMENTO per la Formazione continua.

CONSEGUIMENTO DELL'ATTESTATO ESPERTO NEGOZIATORE

**IL RILASCIO DELL'ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE DI ESPERTO NEGOZIATORE
E' SUBORDINATO ALLA FREQUENZA OBBLIGATORIA DELL'INTERO PERCORSO.**

Per i Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili:

*Il Corso GFL segue le direttive emesse dal **CNDCEC** con l'**informativa 102/2021 dell'8 Novembre 2021** a seguito del **Regolamento** sulle modalità di formazione, tenuta e aggiornamento dei dati raccolti dagli Ordini territoriali dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e comunicati alle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura per la formazione dell'Elenco di cui all'articolo 3, comma 3, decreto legge 24 agosto 2021, n. 118, convertito con modificazioni dalla L. 21 ottobre 2021, n. 147:*

- **IL CONTESTO DELL'INTERVENTO NORMATIVO: PRESUPPOSTI, FINALITÀ, OBIETTIVI** (4 ORE) CODICE F.1.1
- **IL SISTEMA DELLE NORME, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO A QUELLE RELATIVE ALL'INTERVENTO GIUDIZIALE** (4 ORE) CODICE F.1.2
- **LA DOMANDA E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE DISPONIBILE NELLA PIATTAFORMA** (4 ORE) CODICE F.1.3
- **LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO ED IL TEST PRATICO PER LA VERIFICA DELLA RAGIONEVOLE PERCORRIBILITÀ DEL RISANAMENTO** (5 ORE) CODICE F.1.4
- **LA REDAZIONE DI UN PIANO DI RISANAMENTO** (5 ORE) CODICE F.1.5
- **IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA** (8 ORE) CODICE F.1.6
- **LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE** (10 ORE) CODICE F.1.7
- **NOZIONI SUL QUADRO REGOLAMENTARE DELLE ESPOSIZIONI BANCARIE** (4 ORE) CODICE F.1.8
- **NOZIONI IN MATERIA DI RAPPORTI DI LAVORO E DI CONSULTAZIONI DELLE PARTI SOCIALI** (4 ORE) CODICE F.1.9
- **LA STIMA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO** (4 ORE) CODICE F.1.10
- **L'ESITO DELL'INTERVENTO DELL'ESPERTO E IL CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINALE: LE SOLUZIONI DELL'ARTICOLO 11** (5 ORE) CODICE F.1.11

TEST DI VALUTAZIONE FACOLTATIVO

Al termine di ogni incontro, il partecipante avrà l'opportunità di verificare le conoscenze acquisite attraverso una prova di apprendimento disponibile nell'Area riservata, dove saranno reperibili anche le rispettive soluzioni

QUOTA DI ISCRIZIONE PER PARTECIPANTE

€ 800,00 + IVA listino

€ 650,00 + IVA **per gli iscritti all'Ordine degli Avvocati, dei Dottori Commercialisti ed Esperti contabili e dei Consulenti del lavoro**

€ 450,00 + IVA **per gli iscritti AIGA, UGDCEC e ANGCDL**

ISCRIZIONI MULTIPLE

SCONTO 10% **2 partecipanti dello stesso Studio o Azienda**

SCONTO 15% **3 partecipanti dello stesso Studio o Azienda**

SCONTO 20% **4 o più partecipanti dello stesso Studio o Azienda**

***Lo sconto verrà applicato sulla "quota di competenza"**

MATERIALI DIDATTICI

Tutti i materiali utilizzati dal docente, unitamente alla registrazione della diretta, saranno caricati nell'Area Riservata del Partecipante entro 5 giorni dal termine del webinar e rimarranno a disposizione per i 6 mesi successivi.

Gli attestati saranno caricati entro 30 giorni dal termine dell'iniziativa formativa o al ricevimento della delibera di accreditamento dall'Ordine competente.

Una volta attivata l'Area Riservata del Partecipante dalla mail ricevuta da formazione@giuffrefl.it, per accedervi si può utilizzare il link: <https://gflformazione.eduplanweb.it/AreaRiservataIscritto>

METODOLOGIA DIDATTICA WEBINAR

Le iniziative formative webinar della linea Memento Academy seguono la formula del laboratorio virtuale tarato sulle reali esigenze dei professionisti che saranno indotti al dibattito e all'interazione tra loro e con gli Esperti attraverso la piattaforma "GoToWebinar".

Gli incontri webinar propongono un metodo efficace e aggiornato e si contraddistinguono per il taglio operativo e interattivo che consentirà ai professionisti di formulare quesiti a distanza e di analizzare con il relatore le problematiche sottese alle specifiche fattispecie oggetto di ciascun incontro.

COME PARTECIPARE

Una volta effettuata l'iscrizione, il partecipante riceverà una *email* di conferma da "GFL Formazione" riportante:

- un breve abstract del corso;
- il calendario con gli orari;
- il *link* per accedere all'incontro mediante la piattaforma *GoToWebinar*.

È previsto l'invio di due *email* di promemoria, rispettivamente un giorno e un'ora prima della data programmata per il *webinar*.

A conclusione del *webinar*, al partecipante verranno inviati per *email* il materiale didattico utilizzato, la registrazione del *webinar* e l'attestato di partecipazione.

Durante il *webinar* il partecipante potrà partecipare attivamente interagendo direttamente con il docente.

I requisiti di sistema per poter partecipare al *webinar* sono:

- una connessione *internet* stabile (meglio via cavo);
- un *pc* (*laptop/desktop*);
- una *webcam* (meglio se integrata nel *pc*) con audio e microfono.