



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PALERMO

DIPARTIMENTO	Giurisprudenza
ANNO ACCADEMICO OFFERTA	2016/2017
ANNO ACCADEMICO EROGAZIONE	2017/2018
CORSO DILAUREA	CONSULENTE GIURIDICO D'IMPRESA
INSEGNAMENTO	DIRITTO COMMERCIALE NAZIONALE ED INTERNAZIONALE
TIPO DI ATTIVITA'	B
AMBITO	50033-giurisprudenza
CODICE INSEGNAMENTO	18419
SETTORI SCIENTIFICO-DISCIPLINARI	IUS/04
DOCENTE RESPONSABILE	MANGANO RENATO Professore Ordinario Univ. di PALERMO
ALTRI DOCENTI	
CFU	12
NUMERO DI ORE RISERVATE ALLO STUDIO PERSONALE	204
NUMERO DI ORE RISERVATE ALLA DIDATTICA ASSISTITA	96
PROPEDEUTICITA'	
MUTUAZIONI	
ANNO DI CORSO	2
PERIODO DELLE LEZIONI	1° semestre
MODALITA' DI FREQUENZA	Facoltativa
TIPO DI VALUTAZIONE	Voto in trentesimi
ORARIO DI RICEVIMENTO DEGLI STUDENTI	MANGANO RENATO Mercoledì 15:00 16:00 Polo universitario di Trapani, stanza del Presidente del Polo. Venerdì 10:00 12:00 Dipartimento di Giurisprudenza, via Maqueda, 172, sezione privatistica, stanza n. 43, piano 1°.

DOCENTE: Prof. RENATO MANGANO

PREREQUISITI	Adeguata conoscenza delle nozioni di base del Diritto privato.
RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI	CONOSCENZA E CAPACITA' DI COMPrensIONE Conoscere e comprendere criticamente le nozioni fondamentali del Diritto commerciale. CAPACITA' DI APPLICARE CONOSCENZA E COMPrensIONE Individuare i problemi del diritto commerciale, selezionare la pertinente disciplina, ricostruire il quadro interpretativo e fornire soluzioni ad interrogativi teorici ed applicativi. AUTONOMIA DI GIUDIZIO Essere in grado di formulare soluzioni originali ai problemi posti, orientandosi fra le opinioni di dottrina e giurisprudenza con capacita' di selezione o di elaborazione innovativa della risposta piu' adeguata, anche con adeguato approccio di tipo casistico. ABILITA' COMUNICATIVE Esprimersi oralmente e per iscritto sui temi del Diritto commerciale in modo chiaro ed efficace. CAPACITA' D'APPRENDIMENTO Poter accedere ai livelli ulteriori di apprendimento necessari all'elaborazione di tesi scritte ed alla preparazione agli esami di abilitazione alle professioni relative a questa classe di laurea.
VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO	Prova orale. La prova consiste in un colloquio. Il colloquio e' volto a verificare e valutare: a) le conoscenze acquisite; b) le capacita' elaborative; c) il possesso di un'adeguata capacita' espositiva. Il colloquio e' articolato in almeno n. 3 domande, sia aperte sia semi-strutturate, vertenti su almeno n. 3 argomenti. La valutazione e' espressa in trentesimi. Criteri di valutazione. Eccellente, voto 30 - 30 e lode: ottima conoscenza degli argomenti; ottima proprieta' di linguaggio; capacita' di applicare autonomamente le conoscenze per risolvere casi e problemi posti dal docente. Molto buono, voto 26-29: buona conoscenza degli argomenti; buona proprieta' di linguaggio; capacita' di applicare autonomamente le conoscenze per risolvere casi e problemi posti dal docente. Buono, voto 24-25: buona conoscenza di base degli argomenti; discreta proprieta' di linguaggio; limitata capacita' di applicare autonomamente le conoscenze per risolvere casi e problemi posti dal docente. Soddisfacente, voto 21-23: conoscenza di base degli argomenti; soddisfacente proprieta' di linguaggio; scarsa capacita' di applicare autonomamente le conoscenze per risolvere casi e problemi posti dal docente. Sufficiente, voto 18-20: minima conoscenza di base degli argomenti principali e del linguaggio tecnico; scarsa o nulla capacita' di applicare autonomamente le conoscenze per risolvere casi e problemi posti dal docente. Insufficiente: mancata conoscenza di base degli argomenti principali dell'insegnamento.
OBIETTIVI FORMATIVI	Il Corso si propone di fornire gli studenti del corso delle conoscenze, competenze ed abilita' di base necessarie a: - svolgere il prescritto periodo di pratica professionale ed accedere ai relativi esami di abilitazione e concorsi alle professioni previste per questa classe di laurea; - proseguire gli studi in materia di diritto commerciale; - piu' ampiamente, affrontare e superare qualsiasi prova concorsuale o comunque selettiva che richieda la dimostrazione di conoscenze e competenze tecniche in materia di diritto commerciale e che sia finalizzata allo svolgimento di attivita' professionali in tale settore. A tal fine, lo studente del corso dovra': - sapere interpretare ed inquadrare sistematicamente e nella gerarchia delle fonti ogni testo normativo, anche di recentissima emanazione, relativo alla regolamentazione giusprivatistica dell'impresa; - sapere leggere e sistematizzare il testo di decisioni giurisprudenziali di ogni ordine e grado in materia, traendone la massima e confrontandola con la casistica precedente; - sapere presentare e discutere con approccio critico-problematico le principali questioni del diritto commerciale e dell'impresa; - sapere utilizzare gli strumenti di acquisizione e aggiornamento dei materiali dottrinali e giurisprudenziali in materia, anche attraverso l'uso di strumenti informatici; - saper produrre testi giuridici nell'area del diritto commerciale, sia pure ad un livello di base, quali contratti, atti costitutivi e statuti di societa, atti processuali.
ORGANIZZAZIONE DELLA DIDATTICA	Lezioni frontali. Le lezioni mirano a fornire agli studenti un'approfondita conoscenza dei dati normativi ed una prima ricognizione degli orientamenti dottrinali e giurisprudenziali relativi ai principali temi trattati.

TESTI CONSIGLIATI	G.F. CAMPOBASSO, Manuale di Diritto Commerciale, Utet, Torino, ultima edizione, unitamente alle dispense fornite dal docente.
--------------------------	---

PROGRAMMA

ORE	Lezioni
10	L'imprenditore.
10	L'impresa.
10	L'azienda.
30	La crisi d'impresa e le procedure concorsuali.
36	Le società.