

PUBLISHING GROUP
LC

BUSINESS LEGAL ACADEMY

LC Publishing Group
BUSINESS LEGAL ACADEMY

MBI

Master Business Inhouse Counsel



MBI – Master Business Inhouse Counsel

L'**MBI – Master in Business per Inhouse Counsel**, organizzato da **LC Publishing Group**, è un'opportunità unica per acquisire e potenziare le **competenze economico-manageriali** nel contesto aziendale. Un percorso formativo pensato sia per **Inhouse Counsel** già operativi nelle imprese, sia per **laureandi, laureati, professionisti e avvocati** che aspirano a intraprendere questa carriera.

Grazie a una **faculty d'eccellenza**, composta da autorevoli esponenti della **direzione aziendale**, il master offre una preparazione completa, interdisciplinare e altamente qualificata.

Le **lezioni in presenza** favoriscono il **networking** e garantiscono **un'interazione diretta con il mondo del lavoro**.

Inoltre, l'**MBI** consente ai partecipanti un **accesso privilegiato agli eventi più prestigiosi dedicati agli Inhouse Counsel in Italia**, un'esclusiva senza pari sul mercato.

Obiettivi

Gli **obiettivi** del master sono:

- ampliare e rafforzare le **competenze aziendali-manageriali** oltre all'expertise legale
- dare una **visione d'insieme** dell'azienda
- fornire una comprensione più profonda del **business** e gli **strumenti di leadership** fondamentali per un Inhouse counsel di successo.

Il master mira a trattare i temi chiave per un manager legale d'azienda, quali: l'**organizzazione** e la **governance**, gli **aspetti finanziari, digitali, la sostenibilità, la collaborazione strategica degli stakeholder interni ed esterni all'azienda, la gestione delle risorse umane** e la **competizione internazionale**.

Grazie alla **partecipazione in presenza**, i partecipanti avranno inoltre l'opportunità di approfondire direttamente i **processi organizzativi e operativi aziendali** interagendo con una community consolidata di professionisti di spicco, delle più importanti realtà italiane.

Il master si propone di far acquisire ai partecipanti, attraverso una **didattica concreta, company visit e project works**, le conoscenze tecniche, organizzative e strategiche fondamentali per svolgere la professione di legale in house che, accanto alle figure dell'alta direzione aziendale, partecipa anche come **manager**, in modo attivo e determinante alla guida dell'impresa attraverso la valutazione delle tematiche giuridiche e relativa gestione dei rischi ma anche determinando le **strategie di business**, per l'ottenimento di **risultati efficaci**.

Destinatari

Il corso si rivolge a coloro che vogliono inserirsi nel mondo del lavoro e desiderano acquisire competenze specifiche di questa figura sempre più richiesta sul mercato ma anche ai legali d'impresa e professionisti che desiderano crescere e potenziare le proprie conoscenze manageriali, allargare il loro network professionale e valutare potenziali nuove opportunità.

I **destinatari** del master sono:

- Studenti e laureati in Giurisprudenza
- Studenti e laureati in Scienze politiche ed economiche
- Praticanti avvocati
- Avvocati di studi legali
- Legali d'impresa
- Inhouse Counsel

Il corso può rivelarsi un utile **strumento per le aziende** che intendono investire sulla **formazione** dei loro Inhouse Counsel (ma anche figure di altri dipartimenti), poiché consente non solo di generare loro motivazione, favorendo la retention dei talenti e potenziando il senso di appartenenza ma anche di migliorare le performance tramite **l'acquisizione di competenze manageriali pratiche ed avanzate**, con effetti positivi diretti sull'azienda, in un mercato in costante evoluzione.

MBI - Master Business Inhouse Counsel

DURATA:

6 mesi - da Ottobre a Marzo 2025/26

ogni venerdì (dalle 09.00 alle 18.00)

GIORNO
1

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI UN'AZIENDA

Modelli organizzativi e processi decisionali: comprendere la macchina aziendale per influenzarla da dentro.

PRINCIPALI FUNZIONI AZIENDALI

Come operano le business unit: logiche, obiettivi e interazione strategica tra funzioni e direzione legale.

GIORNO
2

CICLO OPERATIVO E PROCESSI AZIENDALI

Dalla value chain ai processi interni: come il GC può intercettare inefficienze, rischi e opportunità.

ELEMENTI DI CONTABILITÀ E BILANCIO

Nozioni contabili per dialogare con CFO e incidere sulle decisioni economico-finanziarie.

GIORNO
3

PIANI E BUDGET FINANZIARI

Budgeting e forecasting: comprendere il linguaggio del controllo di gestione e la pianificazione strategica.

STRUTTURA FINANZIARIA, DEBITO SOSTENIBILE E VALUTAZIONE D'AZIENDA

Logiche di capital structure, sostenibilità finanziaria e creazione di valore per l'impresa.

GIORNO
4

INVESTIMENTI E FINANZIAMENTI

Analisi costi-benefici, rischio e rendimento: supportare la strategia finanziaria aziendale con consapevolezza.

NEGOZIAZIONE CON FORNITORI, OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI

Procurement strategico e contrattazione efficace: generare efficienza economica e mitigare rischi legali.

GIORNO
5

SALES

Strategie commerciali, modelli di vendita e supporto legale ai team sales per abilitare il business.

MARKETING

Dalla strategia alla comunicazione di brand: il GC come garante di messaggi coerenti e compliant.

GIORNO
6

COMUNICAZIONE DI PRODOTTO

Product storytelling, trasparenza e regolamentazione: coniugare efficacia comunicativa e tutela reputazionale.

COMUNICAZIONE ISTITUZIONALE

Corporate messaging e gestione della reputazione: comunicare la visione e i valori dell'impresa.

PROGRAMMA:

GIORNO
7

RELAZIONI E AFFARI ISTITUZIONALI

Public affairs, advocacy e posizionamento strategico nei confronti degli stakeholder istituzionali.

LA DIREZIONE DEL PERSONALE

People strategy, talent management e relazioni industriali: supportare la cultura organizzativa.

GIORNO
8

DIREZIONE IT

Digitalizzazione e innovazione: comprendere priorità e linguaggi dell'IT per guidare la trasformazione.

CYBERSECURITY

Rischio informatico, continuità operativa e protezione degli asset aziendali: un'alleanza tra legal e IT.

GIORNO
9

DPO

Data governance, accountability e valore strategico della privacy: il ruolo del DPO nei processi aziendali.

RESPONSABILITÀ E SOSTENIBILITÀ

Un approccio evoluto alla gestione normativa come leva di competitività e sostenibilità: oltre il mero adempimento formale.

GIORNO
10

COME FUNZIONA UN CDA

Governance societaria, ruoli e dinamiche consiliari: come portare valore nella stanza dei bottoni.

ITER DI SELEZIONE DI UNO STUDIO LEGALE PER LA GESTIONE STRAORDINARIA DI ALCUNI DEAL

Criteri, processi e valutazioni economico – manageriali per scegliere consulenti in operazioni straordinarie.

GIORNO
11

DA LEGALE DI STUDIO A LEGALE D'AZIENDA

Il passaggio culturale e operativo verso una leadership orientata al business.

I RAPPORTI INTERNI DEL GC CON ALTRI COLLEGHI DI LIVELLO C: NEGOZIATI TRA PARI?

Soft skills e posizionamento interno: il GC come interlocutore strategico nel leadership team.

GIORNO
12

DA GC A CEO/EXECUTIVE

Percorsi reali di transizione dal mondo legale al vertice aziendale: visione, mindset e responsabilità.

AI ACT – GUIDA SINTETICA PER GENERAL COUNSEL

Come governare l'intelligenza artificiale in azienda: valutazione costi-opportunità e accountability legale.

GIORNO
13

SCENARI ATTUALI MONDO INHOUSE ITALY

Analisi del contesto, benchmark e community inhouse: evoluzione della figura del GC in Italia raccontata dalla redazione di LC Publishing Group.

FUTURE TRENDS

Scenari e trend di rilievo della funzione legale strategica.

PITCH FINALE DI PROJECT WORK - Consegna attestati

LC Publishing Group **BUSINESS LEGAL ACADEMY**

Contact:
Silvia Torri
silvia.torri@lcpublishinggroup.com
+ 39 349 9787404

LC Publishing Group S.p.A.

Operational office:
Via Savona 100 - 20144 Milan

Registered office:
Via Tolstói 10 - 20146 Milan
info@lcpublishinggroup.com
+ 39 02 36727659

www.lcpublishinggroup.com

