



LC Publishing Group BUSINESS LEGAL ACADEMY

MBI Master Business Inhouse Counsel



MBI - Master Business Inhouse Counsel

Organizzato da **LC Publishing Group**, l'MBI è un'opportunità unica per:

- **Acquisire** e **potenziare** *competenze economico-manageriali*
- **Sviluppare** una *visione strategica* e orientata al *business*

Grazie a una **faculty d'eccellenza**, composta da autorevoli esponenti delle **alte direzioni aziendali**, il master offre una **formazione completa, interdisciplinare e altamente qualificata**.

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

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

Obiettivi del Master

L'MBI si propone di:

- **Ampliare e rafforzare le competenze aziendali-manageriali**, integrandole con l'expertise legale già consolidata
- **Offrire una visione integrata dell'organizzazione aziendale**, delle sue dinamiche e logiche operative
- **Approfondire la comprensione delle relazioni** con stakeholder interni ed esterni **e del business**

La *partecipazione in presenza* permette inoltre di:

- **Conoscere** direttamente i **processi organizzativi e operativi** aziendali
- **Interagire** con una community consolidata di **professionisti di alto profilo**

Attraverso una *didattica pratica e intensiva*, il master consente di:

- Acquisire **conoscenze tecniche, organizzative e strategiche** fondamentali per svolgere al meglio la professione di **Inhouse Counsel**, partecipando come manager alla guida dell'impresa e alla gestione dei rischi legali e delle strategie di business
- Per avvocati di **Studi Legali**, comprendere le **logiche aziendali**, anticipare i bisogni dei clienti corporate, costruire un **dialogo strategico** con i colleghi inhouse e ampliare il proprio network professionale

Destinatari

Il master è rivolto a:

- **Legali d'impresa / Inhouse Counsel**
- **Avvocati di Studi Legali**

Possono partecipare anche:

- Laureandi e laureati in Giurisprudenza, Scienze Politiche o Economia
- Praticanti avvocati interessati a inserirsi nel mondo del lavoro

Può essere utile anche come strumento di formazione per:

- Le **Aziende** che desiderano investire sulle risorse interne del team legale, generando motivazione, retention dei talenti, senso di appartenenza e migliorando le performance aziendali attraverso competenze manageriali pratiche e avanzate.
- Gli **Studi Legali** che vogliono migliorare il dialogo dei propri professionisti con i clienti corporate.

MBI - Master Business Inhouse Counsel

DURATA:

6 mesi - da Ottobre a Marzo 2025/26

ogni venerdì (dalle 09.00 alle 18.00)

COORDINATORE SCIENTIFICO:

Avv. Simone Davini LL.M.

General Counsel, Italy, *Deutsche Bank S.p.A.*

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

