

**Corso di Perfezionamento in**  
**MEDIAZIONE E CONCILIAZIONE DELLE CONTROVERSIE CIVILI E COMMERCIALI**  
 Prima edizione: Aprile-Maggio 2011

**PERCORSO FORMATIVO**

<b>I MODULO (12,5 ore)</b>	
<b>MATERIA</b>	<b>ARGOMENTI</b>
<b>Introduzione alla mediazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentazione del corso</li> <li>• La mediazione ed il mediatore: principi generali</li> <li>• Visione di un dvd con simulazione di una mediazione</li> </ul>
<b>La risoluzione stragiudiziale delle controversie</b>  <b>La normativa nazionale sulla conciliazione</b>  <b>Tecniche di negoziazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le procedure ADR               <ul style="list-style-type: none"> <li>- finalità</li> <li>- tipologie</li> </ul> </li> <li>• Evoluzione del rapporto tra conciliazione e processo</li> <li>• Panoramica della normativa sulla conciliazione</li> <li>• La negoziazione               <ul style="list-style-type: none"> <li>- i giochi a somma diversa da zero</li> </ul> </li> <li>• Negoziazione e mediazione (gioco di ruolo)</li> </ul>
<b>Normativa comunitaria e internazionale</b>  <b>Normativa nazionale sulla mediazione in materia civile e commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Direttive e raccomandazioni comunitarie</li> <li>• Disciplina internazionale ed esperienze estere</li> <li>• Disciplina primaria e secondaria sulla mediazione in materia civile e commerciale</li> <li>• Organismi di mediazione</li> <li>• Funzioni del Ministero della Giustizia</li> </ul>

<b>Tecniche di mediazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulazione di una mediazione con riprese video <ul style="list-style-type: none"> <li>- uso della scheda di valutazione da parte dei corsisti osservatori</li> <li>- analisi del mediatore</li> <li>- punti di forza/criticità</li> <li>- suggerimenti operativi per i mediatori e i consulenti in mediazione</li> </ul> </li> </ul>
-------------------------------	--

## II MODULO (12,5 ore)

MATERIA	ARGOMENTI
<b>Normativa nazionale sulla mediazione in materia civile e commerciale</b>  <b>Tecniche di gestione del conflitto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipologie di mediazione <ul style="list-style-type: none"> <li>- facilitativa; aggiudicativa</li> <li>- volontaria, obbligatoria, demandata dal giudice</li> </ul> </li> <li>• Negoziazione paritetica: differenze dalla mediazione</li> <li>• Mediazione come condizione di procedibilità</li> <li>• Campi di non applicazione della mediazione <ul style="list-style-type: none"> <li>- procedimenti urgenti e cautelari</li> </ul> </li> <li>• Non utilizzabilità delle informazioni acquisite dalle parti</li> <li>• Il piccolo gruppo in mediazione <ul style="list-style-type: none"> <li>- ruoli ufficiali (mediatore, parti, professionisti)</li> <li>- ruoli spontanei (collaborativo, avvocato del diavolo, signorsì etc.)</li> <li>- posizioni percettive</li> </ul> </li> </ul>
<b>Tecniche di gestione del conflitto</b>  <b>Normativa nazionale sulla mediazione in materia civile e commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</li> <li>• Mediazione e altre procedure ADR in materia bancaria e finanziaria <ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbitro Bancario Finanziario – ABF</li> <li>- Ombudsman - Giurì bancario</li> <li>- Camera di conciliazione e arbitrato presso la Consob</li> </ul> </li> <li>• Clausole di mediazione</li> </ul>

<p><b>Compiti e responsabilità del mediatore</b></p> <p><b>La comunicazione</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La figura del mediatore</li> <li>• Requisiti per lo svolgimento dell'attività</li> <li>• Indipendenza, imparzialità, riservatezza</li> <li>• Obblighi del mediatore <ul style="list-style-type: none"> <li>- verso le parti</li> <li>- verso l'organismo</li> </ul> </li> <li>• Disposizioni antiriciclaggio</li> <li>• Ruolo dell'avvocato nella mediazione</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicazione verbale e linguaggio</li> <li>• Comunicazione non verbale</li> <li>• Comunicazione paraverbale</li> <li>• L'uso delle domande aperte e chiuse in mediazione</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</li> </ul>
---	---

### III MODULO (12,5 ore)

MATERIA	ARGOMENTI
<p><b>Il procedimento di mediazione</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Domanda di mediazione <ul style="list-style-type: none"> <li>- forma e contenuto</li> <li>- presentazione</li> <li>- effetti (decadenza, prescrizione)</li> <li>- ipotesi di presentazione di più domande</li> </ul> </li> <li>• Tempi della mediazione</li> <li>• Individuazione del mediatore</li> <li>• Presenza o assenza della controparte</li> <li>• Il regolamento dell'organismo di mediazione</li> <li>• Il codice etico</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulazione di un caso di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</li> </ul>

<b>Metodologia della mediazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fasi della mediazione <ul style="list-style-type: none"> <li>- apertura</li> <li>- sessioni congiunte</li> <li>- sessioni separate</li> <li>- chiusura ed accordo</li> </ul> </li> <li>• Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</li> </ul>
<b>La comunicazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La creazione del setting, con particolare riferimento alle mediazioni effettuate presso gli studi professionali</li> <li>• Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</li> </ul>

<b>IV MODULO (12,5 ore)</b>	
<b>MATERIA</b>	<b>ARGOMENTI</b>
<b>L'accordo e le tecniche della sua formalizzazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forma, tempi e modalità di chiusura delle trattative</li> <li>• Formalizzazione e redazione dell'accordo <ul style="list-style-type: none"> <li>- criteri per l'omologazione</li> </ul> </li> <li>• Efficacia esecutiva ed esecuzione</li> <li>• Mancato raggiungimento dell'accordo <ul style="list-style-type: none"> <li>- conseguenze sulle spese processuali</li> </ul> </li> <li>• I costi</li> <li>• La scheda di valutazione</li> <li>• Regime fiscale</li> <li>• Mediazione e class action</li> <li>• Studio di un caso e stipulazione del verbale di accordo e mancato accordo</li> </ul>
<b>La formulazione della proposta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il mediatore e la formulazione della proposta sotto il punto di vista giuridico e psicologico</li> <li>• Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</li> </ul>

<p><b>Tecniche di gestione del conflitto</b></p> <p><b>Chiusura del corso</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profili psicologici degli attori coinvolti <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'aggressivo</li> <li>- il passivo</li> <li>- l'assertivo</li> </ul> </li> <li>• La flessibilità psicologica</li> <li>• Dal pregiudizio al giudizio <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'etichettatura</li> <li>- il cambio di prospettiva</li> <li>- il linguaggio metaforico</li> </ul> </li> </ul>
---	--

<b>V MODULO (4 ore)</b>	
<p><b>Prova finale di valutazione</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parte teorica</li>   <li>• Parte pratica</li> </ul>

**Totale ore: 54**