

PERCORSO FORMATIVO PER MEDIATORI

(ai sensi dell'art. 18, comma 2, lettera f) del Decreto del Ministro della Giustizia 18/10/2010, n. 180)

Durata: 54 ore, teoriche e pratiche, suddivise in cinque moduli

I MODULO (12,5 ore)	
Introduzione alla mediazione	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione del corso • La mediazione ed il mediatore: principi generali • Visione di un dvd con simulazione di una mediazione
La risoluzione stragiudiziale delle controversie	<ul style="list-style-type: none"> • Storia dei sistemi ADR moderni • Strumenti principali di ADR • Vantaggi e svantaggi delle diverse forme di risoluzione alternativa delle controversie
Tecniche di negoziazione	<ul style="list-style-type: none"> • La negoziazione <ul style="list-style-type: none"> - i giochi a somma diversa da zero • Negoziazione e mediazione (gioco di ruolo)
Normativa comunitaria e internazionale	<ul style="list-style-type: none"> • Direttive e raccomandazioni comunitarie • Disciplina internazionale ed esperienze estere
Normativa nazionale	<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina primaria e secondaria sulla mediazione in materia civile e commerciale • Gli organismi di mediazione • Le funzioni del Ministero della Giustizia
Tecniche di mediazione	<ul style="list-style-type: none"> • Simulazione di una mediazione con riprese video <ul style="list-style-type: none"> - uso della scheda di valutazione da parte dei corsisti osservatori - analisi del mediatore - punti di forza/criticità - suggerimenti operativi per i mediatori e i consulenti in mediazione

II MODULO (12,5 ore)	
Normativa nazionale sulla mediazione in materia civile e commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Le tipologie di mediazione <ul style="list-style-type: none"> - facilitativa; aggiudicativa - volontaria, obbligatoria, demandata dal giudice • La negoziazione paritetica: differenze dalla mediazione • La mediazione come condizione di procedibilità • I campi di non applicazione della mediazione <ul style="list-style-type: none"> - procedimenti urgenti e cautelari • La non utilizzabilità delle informazioni acquisite dalle parti • La mediazione e la disciplina sulla <i>privacy</i>

<p>Tecniche di gestione del conflitto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il piccolo gruppo in mediazione <ul style="list-style-type: none"> - ruoli ufficiali (mediatore, parti, professionisti) - ruoli spontanei (collaborativo, avvocato del diavolo, signorsì etc.) - posizioni percettive
<p>Tecniche di gestione del conflitto</p> <p>Normativa nazionale sulle mediazioni in materia civile e commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti • La mediazione e le altre procedure ADR in materia bancaria e finanziaria <ul style="list-style-type: none"> - Arbitro Bancario Finanziario – ABF - Ombudsman - Giuri bancario - Camera di conciliazione e arbitrato presso la Consob • Le clausole di mediazione
<p>Compiti e responsabilità del mediatore</p> <p>La comunicazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La figura del mediatore • I requisiti per lo svolgimento dell'attività • Indipendenza, imparzialità, riservatezza • Gli obblighi del mediatore <ul style="list-style-type: none"> - verso le parti - verso l'organismo • La qualificazione giuridica del mediatore • La responsabilità del mediatore e dell'organismo • Comunicazione verbale e linguaggio • Comunicazione non verbale • Comunicazione paraverbale • L'uso delle domande aperte e chiuse in mediazione • Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti

III MODULO (12,5 ore)

Il procedimento di mediazione	<ul style="list-style-type: none"> • La domanda di mediazione <ul style="list-style-type: none"> - forma e contenuto - presentazione - effetti (decadenza, prescrizione) - ipotesi di presentazione di più domande • I tempi della mediazione • L'individuazione del mediatore • La presenza o assenza della controparte • Il ruolo dell'avvocato nella mediazione <ul style="list-style-type: none"> - onere preliminare di informativa al cliente - strategia preliminare con il cliente e con il mediatore - le tecniche di difesa nell'ambito delle diverse fasi della mediazione • Il regime fiscale della mediazione <p>• Simulazione di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</p>
Metodologia della mediazione	<ul style="list-style-type: none"> • Le fasi della mediazione <ul style="list-style-type: none"> - apertura - sessioni congiunte - sessioni separate - chiusura ed accordo <p>• Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti</p>
La comunicazione	<ul style="list-style-type: none"> • La creazione del <i>setting</i>, con particolare riferimento alle mediazioni effettuate presso gli studi professionali • Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti

IV MODULO (12,5 ore)

L'accordo e le tecniche della sua formalizzazione	<ul style="list-style-type: none"> • Efficacia esecutiva ed esecuzione • Mancato raggiungimento dell'accordo <ul style="list-style-type: none"> - conseguenze sulle spese processuali • Mediazione e <i>class action</i> • I costi della mediazione • Forma, tempi e modalità di chiusura delle trattative • Formalizzazione e redazione dell'accordo <ul style="list-style-type: none"> - criteri per l'omologazione • Le previsioni in tema di antiriciclaggio • La scheda di valutazione <p>• Il regolamento dell'organismo di mediazione</p> <p>• Il codice etico</p>
La formulazione della proposta	<ul style="list-style-type: none"> • Il mediatore e la formulazione della proposta sotto il punto di vista giuridico e psicologico

	<ul style="list-style-type: none"> • Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti e stipulazione del verbale di accordo o mancato accordo
Tecniche di gestione del conflitto	<ul style="list-style-type: none"> • Profili psicologici degli attori coinvolti <ul style="list-style-type: none"> - l'aggressivo - il passivo - l'assertivo • La flessibilità psicologica • Dal pregiudizio al giudizio <ul style="list-style-type: none"> - l'etichettatura - il cambio di prospettiva - il linguaggio metaforico • Simulazioni di casi di mediazione con utilizzo delle schede di valutazione e di analisi degli attori coinvolti
Chiusura del corso	<i>Tavola rotonda</i>

V MODULO (4 ore)

Prova finale di valutazione	<ul style="list-style-type: none"> • Parte teorica • Parte pratica
------------------------------------	--

Il Responsabile Scientifico
(Prof. Mario NUZZO)