



OMOLOGHIA
MEDIAZIONE | CONSULENZA | FORMAZIONE

CORSO BASE PER MEDIATORI CIVILI E COMMERCIALI

(ex art. 18, co. 2, lett. f), del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180)

**16 - 18 - 23 - 25 Febbraio e
2 - 4 - 9 - 11 - 16 - 18 - 23 - 25 Marzo 2021**

**Il Corso si terrà on line
su Piattaforma Zoom Pro**

CORSO BASE PER MEDIATORI CIVILI E COMMERCIALI
(ex art. 18, co. 2, lett. f), del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180)

PROGRAMMA

Il percorso formativo proposto è articolato nei seguenti macro-settori:

1. **INQUADRAMENTO GENERALE**
2. **L'INTERAZIONE CON IL PROCESSO CIVILE**
3. **IL CONFLITTO e L'ESPERIENZA**
4. **ANALISI del CONFLITTO**
5. **RUOLO e QUALITÀ del MEDIATORE**
6. **LOGICA e METODOLOGIA**
7. **IL CONTESTO e IL PROCEDIMENTO della MEDIAZIONE**
8. **La STESURA dell'ACCORDO (profili contrattualistici e metodologici)**

1. INQUADRAMENTO GENERALE

Obiettivo: spiegare la struttura concettuale della mediazione, la sfida che essa rappresenta anche da un punto di vista culturale, oltre che per la prassi giuridica; rappresentare i contenuti della riforma di cui al d.lgs 28/2010, letta alla luce della normativa comunitaria in materia e nel contesto della riforma del processo civile.

- a) A.D.R.: un'introduzione;
- b) Struttura concettuale della mediazione ('alternativa al giudizio' e non 'giudizio alternativo'); la mediazione come 'tecnica' e come 'prospettiva'
- c) Inquadramento normativo dell'istituto nell'ordinamento italiano (normativa comunitaria; normativa interna *ante* d.lgs 28/2010);
- d) Efficacia ed operatività delle clausole conciliative

2. L'INTERAZIONE CON IL PROCESSO CIVILE

Obiettivo: affrontare il tema della mediazione dall'angolazione visuale del processo civile, al cui interno si pone il problema della necessità o dell'opportunità di dar corso ad un tentativo di mediazione, con le diverse problematiche che affiorano secondo che il tentativo di mediazione sia obbligatorio o meramente facoltativo.

- a) L'obbligatorietà della mediazione, ed il significato della condizione di procedibilità;
- b) I rapporti con le tutele speciali e cautelari, nonché con gli istituti civilistici della prescrizione/decadenza e della trascrizione della domanda giudiziale;
- c) Il rinvio giudiziale alla mediazione e gli oneri delle parti
- d) La proposta del mediatore e l'influenza sulla disciplina delle spese dell'eventuale lite.
- e) Il regime tributario e le indennità

3. IL CONFLITTO e L'ESPERIENZA

Obiettivo: riflettere sulla dimensione del conflitto nell'esperienza sociale e giuridica, sulla sua complessità e sulle specificità ed i limiti di un approccio al conflitto intersoggettivo limitato al solo filtro categoriale delle norme giuridiche.

- a) Conflitto, esperienza umana ed esperienza giuridica (introduzione filosofica sull'insufficienza di un approccio normo-centrico al problema del conflitto);
- b) Il Conflitto come problema multi-stratificato (interessi, diritti, relazioni);
- c) Negoziato; *conflict resolution*; *conflict transformation* (analogie, differenze, prospettive) (quale mediazione si può proporre? Quali obiettivi?)

4. ANALISI del CONFLITTO

Obiettivi: l'analisi del conflitto costituisce una colonna portante dell'attività di mediazione; distinguere tra oggetto e contesto del conflitto e tra le diverse tipologie di 'opposizioni' che si presentano nella controversia tra le parti rappresenta uno strumento fondamentale per impostare una soluzione concordata e, possibilmente, costruttiva, della questione controversa.

- a) Studio preliminare del 'QUADRO D'INSIEME' del conflitto (l'oggetto del conflitto e il suo contesto; possibili qualificazioni giuridiche delle questioni controverse; analisi degli interessi sottostanti; analisi del tessuto relazionale del conflitto);
- b) Teoria dei giochi ed analisi delle posizioni e dei comportamenti delle parti;
- c) Le 'opposizioni' e la loro natura (un'analisi logico-argomentativa del conflitto).
- d) Laboratorio pratico

5. RUOLO e QUALITÀ del MEDIATORE

Obiettivi: analizzare il ruolo e le peculiarità della figura del mediatore, ed evidenziare le qualità richieste per meglio esercitare tale ruolo

- a) Ruolo e funzioni del mediatore (e differenti tipologie di mediazione);
- b) Codice europeo di condotta e *standards* dell'American Arbitration Association;
- c) Analisi degli stili comunicativi del mediatore e delle parti (peculiarità, pro/contro);
- d) Pensiero laterale, pensiero creativo, abilità e prospettive da coltivare per il mediatore;
- e) Profili ed accorgimenti di psicologia della comunicazione

6. LOGICA E METODOLOGIA della MEDIAZIONE

Obiettivi: offrire degli schemi e dei principi logici e metodologici per impostare correttamente la mediazione

- a) La '*principled negotiation*' di Harvard (mediazione incentrata sugli interessi) e le sue più recenti evoluzioni (*Getting to a 'deeper' yes*);
- b) Introduzione all'argomentazione giuridica come strumento di analisi e di organizzazione degli argomenti e della controversia;
- c) Teoria dell'Argomentazione e Opposizioni: un approccio mirato alla soluzione delle singole questioni controverse;
- d) *Esercitazione* su tracce di controversie da analizzare

7. IL PROCEDIMENTO della MEDIAZIONE

Obiettivi: fornire un'introduzione relativa al contesto nel quale la mediazione deve svolgersi e alle possibili scansioni nelle quali articolare il procedimento di mediazione. I contenuti sinora studiati ed esposti vengono ripresi e collocati all'interno delle 'fasi' della mediazione.

- a) Forma, contenuto ed effetti della domanda di mediazione e dell'accordo di conciliazione
- b) Raccordi con il processo civile – approfondimento quanto a determinazione del *petitum* e della *causa petendi*
- c) Il procedimento di mediazione (domanda; preparazione delle parti; svolgimento delle sessioni congiunte; sessioni separate stesura dell'accordo);
- d) *Esercitazione* con giochi di ruolo basati su casi veri di conciliazione in materia obbligatoria

8. La STESURA dell'ACCORDO (profili contrattualistici e metodologici)

Obiettivi: in quanto obiettivo finale della mediazione conciliativa, la stesura dell'accordo in cui si sostanzia la conciliazione rappresenta un momento cruciale, in quanto l'accordo deve riuscire ad incorporare al meglio la volontà delle parti e, nel contempo, rendersi giuridicamente sostenibile ed eseguibile.

- a) I contenuti del consenso delle parti e la stesura dell'accordo: profili argomentativi;
- b) I contenuti del consenso delle parti e la stesura dell'accordo: profili giuridici;
- c) *Esercitazione* pratica basata su casi veri



OMOLOGHIA
MEDIAZIONE | CONSULENZA | FORMAZIONE

Il corso è tenuto da Omologhia s.r.l. di Padova, Ente di formazione accreditato dal Ministero della Giustizia con provvedimento del 1° luglio 2011, ed iscritto al n. 195 dell'apposito elenco ministeriale degli Enti di formazione abilitati a svolgere l'attività di formazione dei mediatori in materia civile e commerciale, ai sensi del D.Lgs. 5 marzo 2010 n. 28.

DESTINATARI:

Il presente percorso formativo base, accreditato dal Ministero della Giustizia svolto ai sensi del D.M. 180/10 ed idoneo all'ottenimento della qualifica di mediatore professionista, è predisposto per tutti coloro che sono in possesso di una laurea universitaria (anche triennale), in qualsiasi materia, oppure a professionisti iscritti ad un ordine o collegio professionale.

DOCENTI:

- Dott. Luca Santi;
- Prof. Davide Pietroni, Responsabile Scientifico e Docente.

COSTO E NUMERO MINIMO DI PARTECIPANTI:

€ 700 (esenti I.V.A.) a partecipante; con un minimo di 10 partecipanti.

DURATA E ORARI DEL CORSO:

Il corso si svolgerà online, al pomeriggio, per una durata di **50 ore complessive** così suddivise:

- 16 - 18 - 23 Febbraio ore 14-18 (Dott. Santi);
- 25 Febbraio ore 14-18:30 (Prof. Pietroni);
- 2 - 4 - 9 - 11 - 16 - 18 Marzo ore 14-18 (Dott. Santi);
- 23 Marzo ore 14-18:30 (Prof. Pietroni);
- 25 Marzo ore 14-19 (con 4 ore di prova finale – Dott. Santi).

ATTESTATI DI PARTECIPAZIONE AI SENSI DEL D.M. 180/2010

La frequenza è obbligatoria per l'intera durata del corso.

L'attestato di partecipazione, in formato digitale, utile per poter accedere all'iscrizione negli elenchi mediatori degli Organismi di Mediazione o delle Camere di Commercio, secondo quanto stabilito dal D.M. 180/2010 (comb. disp. art. 4 c.3, lett. b), e art. 18 c.2, lett.g) verrà rilasciato solo a coloro che avranno regolarmente partecipato all'intero corso.

PER INFORMAZIONI:

OMOLOGHIA S.R.L. Unipersonale - Tel: 389.0044934 - Fax: 049.9874027 - info@omologhia.it - www.omologhia.it



OMOLOGHIA e LA FORMAZIONE alla MEDIAZIONE CIVILE

Omologhia S.r.l., accreditata dal Ministero della Giustizia ed iscritta al N. 195 dell'Elenco degli Enti di Formazione abilitati a tenere corsi di formazione per Mediatori, è costituita da Professionisti provenienti dal mondo delle imprese.

La *mission* è di ideare, realizzare e gestire percorsi di formazione e aggiornamento per Mediatori destinati a privati, aziende, enti, associazioni e pubbliche amministrazioni.

Per questo si avvale della collaborazione permanente di Docenti Universitari di chiara fama ed esperienza, titolari di Cattedra presso i più prestigiosi Atenei, di Avvocati Cassazionisti e altri Professionisti di varia estrazione e specializzazione.

Si tratta di esperti nei diversi ambiti previsti dai percorsi formativi (legislazione in materia di mediazione e conciliazione, tecniche di gestione dei conflitti, procedure e metodologie di negoziazione, psicologia, argomentazione giuridica, ecc.), tutti accreditati dal Ministero della Giustizia quali formatori alla mediazione.

I Docenti di Omologhia propongono gli argomenti dei corsi di formazione e di aggiornamento in forme innovative e coinvolgenti, alternando i necessari momenti di lezione frontale con strategie di *cooperative learning*, studio di casi, *role play* ed avvalendosi di tecniche formative ed apprendimento tipiche anche dei corsi di formazione nordamericani dedicati alla *conflict resolution*. Queste tecniche di insegnamento sono particolarmente adatte a favorire sia l'apprendimento dei contenuti del corso che a mettere da subito in pratica strumenti utili per l'esercizio dell'attività di mediazione.

Oltre all'approfondimento della normativa specifica, i corsi dedicano attenzione centrale allo studio di tecniche e metodologie dedicate alla analisi e alla soluzione dei conflitti, soffermandosi in particolare anche su aspetti di psicologia della comunicazione e di analisi e gestione retorico-argomentativa della mediazione.

Accanto alle nozioni teoriche, ai discenti saranno offerte opportune occasioni di esercitazione pratica. I corsi di Omologhia sono infatti strutturati secondo una logica interdisciplinare, atta a coniugare teoria e prassi e a porre in comunicazione e sintesi i vari saperi e le varie metodologie che si affacciano sul mondo della *conflict resolution*, secondo un approccio internazionale.

Dott. Luca Santi (Docente)

Dottore commercialista e revisore contabile, conciliatore (ante D.Lgs. 28/2010) e successivamente mediatore presso l'Organismo di Mediazione della CCIAA di Verona e Vicenza. Formatore Pratico e coordinatore della Commissione Arbitrato e Mediazione dell'Ordine Dottori Commercialisti di Verona.

Ha lavorato per alcuni anni all'Ufficio titoli di una primaria Banca. Cultore della materia in Modelli Organizzativi e gestionali - Università degli Studi di Verona.

Collabora alla stesura di articoli, libri e monografie di approfondimento in materia fiscale e tributaria, è docente in seminari di formazione ed in convegni di aggiornamento destinati a professionisti e personale amministrativo in materia fiscale, di bilancio e società e di mediazione. Competenze: Locazione, Affitto aziende, Contratti assicurativi, Contratti bancari, Contratti finanziari .

Prof. Davide Pietroni (Responsabile Scientifico e Docente)

Laureato in Psicologia e Dottorato in Scienze Cognitive presso l'Università degli Studi di Padova.

È Docente di Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni presso la Facoltà di Scienze Manageriali dell'Università di Chieti-Pescara.

Opera come consulente aziendale e formatore per enti pubblici e privati occupandosi di comunicazione suggestiva, empowerment individuale ed organizzativo, gestione emotiva e strategica dei conflitti. È leader di progetti di ricerca in collaborazione con l'Università di Amsterdam ed i suoi contributi scientifici sono pubblicati in diverse riviste nazionali ed internazionali. Con il Prof. Rino Rumiati è coautore di tre volumi sulla psicologia della negoziazione editi da Raffaello Cortina e da IISole24Ore.