

Macro settore: Estimo		Data: 07/01/2016
Settore: Consulenti nelle controversie		
Corso base per mediatori professionisti (EX. ART.18, COMMA 2, LETTERA f, D.M. 180/2010)		
<p>Il presente percorso formativo si sviluppa in 7 giornate, per un numero di ore complessive pari a 54, divise tra parte teorica e parte pratica, aventi specifici contenuti, come dettato dal Regolamento di attuazione di cui all'art. 16, D.lgs. 28/2010.</p> <p>Nel dettaglio si tratta di: normativa nazionale, comunitaria e internazionale in materia di mediazione e conciliazione, metodologia delle procedure facilitative e aggiudicative di negoziazione e di mediazione e relative tecniche di gestione del conflitto e di interazione comunicativa, anche con riferimento alla mediazione demandata dal giudice, efficacia e operatività delle clausole contrattuali di mediazione e di conciliazione, forma, contenuti ed effetti della domanda di mediazione e dell'accordo di conciliazione, compiti e responsabilità del mediatore.</p> <p>Il percorso comprende sessioni simulate partecipate dai discenti, nonché una prova di valutazione finale articolata distintamente per la parte teorica e pratica (1 ore destinata alla prova di valutazione della parte teorica, 3 ad una verifica della parte pratica).</p>		
Argomento	Contenuti	Durata (ore)
PARTE TEORICO-INTERATTIVA	<ul style="list-style-type: none"> · Introduzione al mondo delle a.d.r. e il concetto di giustizia. · Inquadramento storico-culturale della conciliazione/mediazione. · Gli strumenti stragiudiziali di composizione delle controversie: le procedure a carattere contenzioso e non contenzioso (il giudizio; l'arbitrato; la mediazione; la transazione; ecc..). · Riconoscere le caratteristiche della mediazione. · I principi e la natura della procedura conciliativa. 	4
	<ul style="list-style-type: none"> · Profili giuridici della mediazione del futuro: analisi del d.lgs. 28/2010. <ul style="list-style-type: none"> - Definizioni, accesso alla mediazione, procedimento di mediazione, obblighi del mediatore, organismi. Il D.M. 180/2010 e le circolari ministeriali. Fisco ed indennità. Novità introdotte dal Decreto fare. 	4
	<ul style="list-style-type: none"> · Come si svolge la mediazione presso le sezioni dell'OdM GEO-C.A.M. (disamina del regolamento dell'Organismo di Mediazione Nazionale Interdisciplinare della GEO-C.A.M.). · Il ruolo del mediatore: ruolo e compiti nella gestione della procedura conciliativa <ul style="list-style-type: none"> - indipendenza, imparzialità, neutralità, competenza, autorevolezza, professionalità, esperienza, abilità comunicativa e negoziale. · La deontologia del mediatore (il Codice di condotta dei conciliatori). · Il mediatore facilitatore e valutatore: cenni operativi. Il primo incontro e gli Avvocati. 	4
IL CONFLITTO	<ul style="list-style-type: none"> Cause della genesi di un conflitto. Aspetti conflittuali ed atteggiamenti delle persone verso il conflitto. Positività e negatività del conflitto. Fattori di genesi del conflitto. Giochi di ruolo sul conflitto. 	3

LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE	Elementi ed anatomia di una negoziazione. Tipologie di negoziazioni, approccio competitivo e collaborativo. Strategie negoziali. La teoria di Harvard. I 5 passi della negoziazione cooperativa. Giochi di ruolo sulla negoziale.	3
LE ABILITA' DEL MEDIATORE: LA COMUNICAZIONE E LA CREATIVITA'	Le trappole della comunicazione. Le caratteristiche della comunicazione. Lo studio del linguaggio (verbale e corporeo). Gli schemi comportamentali. I canali sensoriali e le porte sensoriali. La comunicazione empatica. L'ascolto. Giochi sulla comunicazione. Il cervello umano. Pensiero laterale e verticale. I metodi di produzione di idee. Giochi di ruolo sulla creatività.	4
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	La fase preparatoria: il rapporto con l'organismo di mediazione; la lettura o la non lettura dei fascicoli. La fase introduttiva ed il primo incontro: la prima impressione del mediatore; il discorso iniziale; la preparazione del setting. La prima sessione congiunta iniziale: l'esposizione delle parti e la parafrasi; le domande di chiarimento; l'agenda di negoziazione.	4
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	Le sessioni private: La fase esplorativa; La riservatezza Le domande per individuare gli interessi Gioco ruolo La ricerca della MAAN e della PAAN Esercitazioni pratiche e simulazioni	4
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	Le sessioni private: Riformulazione del conflitto. La generazione di opzioni negoziali; la fase negoziale e la zona di possibile accordo; il "balletto" negoziale ed il ruolo del mediatore. Elaborazione di proposte creative. Tecniche di brainstorming. Esercitazioni pratiche e simulazioni	4
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	La sessione congiunta finale. Individuazione delle opzioni: i filtri. Esercitazione pratica di una procedura conciliativa Come affrontare le difficoltà più frequenti. La chiusura La specificità della procedura nella fase conclusiva	4

	<p>La costruzione dell'eventuale proposta del mediatore.</p> <p>Forma, contenuto ed efficacia del verbale di conciliazione.</p> <p>I rimedi esperibili nel caso di inottemperanza dell'accordo.</p> <p>Efficacia e forma dell'accordo raggiunto.</p> <p>Le clausole di mediazione</p> <p>Esercitazioni pratiche e simulazioni</p>	
GEO-C.A.M.	<p>Il regolamento ed il codice etico della GeoCAM</p> <p>Questioni etiche e canoni deontologici del mediatore.</p> <p>Requisiti per l'iscrizione nell'elenco dei mediatori dell'Organismo Nazionale</p>	2
SIMULARE LA MEDIAZIONE: IL PROFESSIONISTA IN AZIONE	<p>Lo studio di casi pratici.</p> <p>Analisi della simulazione effettuata.</p> <p>Esercitazione di una procedura tecnica completa.</p>	10
ESAME FINALE	<p>TEST SCRITTO</p> <p>- i quiz saranno a risposta multipla e verteranno sugli argomenti trattati durante i vari moduli formativi, compresa la parte normativa e di gestione della procedura conciliativa;</p>	1
	<p>SIMULAZIONE MEDIANTE LINEE GUIDA DEL CONCILIATORE</p> <p>- a) verrà distribuito ai partecipanti un caso da studiare e esaminare attraverso una tabella di riferimento, in cui sono indicati i parametri che di norma un buon conciliatore/mediatore tiene a mente per gestire un conflitto in via negoziale, partendo da posizioni rigide delle parti e giungendo a un accordo condiviso.</p> <p>- b) consiste nella partecipazione dei mediatori a sessioni simulate di mediazione allo scopo di valutare le abilità nell'applicazione pratica delle tecniche e delle strategie di conciliazione. Ogni partecipante, dovrà svolgere il ruolo di mediatore e le loro abilità saranno valutate sulla base di una griglia di indicatori precodificati predisposti da Geo CAM.</p>	3