

PROGRAMMA **CORSO PER MEDIATORI CIVILI**

Introduzione all' istituto della conciliazione

- Il DLgs. 28/2010 in materia di mediazione finalizzata alla conciliazione civile e commerciale
- Il D.M. 180/2010 • Il D.M. 145/2011 • Il D.M. 69/2013
- Principi e natura della conciliazione.
- Differenza fra conciliazione ed arbitrato.
- Storia dell'istituto nella realtà italiana e straniera.
- Rapporti tra processo e mediazione
- La direttiva europea 2008/52/CE.
- Normativa nazionale, comunitaria e internazionale in materia di mediazione e conciliazione.
- Analisi dei rapporti dell'istituto della conciliazione con il processo.

Analisi del Conflitto e Negoziazione

- Analisi delle cause di insorgenza dei conflitti.
- Differenze fra interessi e posizioni.
- Metodi di gestione del conflitto.
- Tecniche di comunicazione.
- Tecniche di gestione e risoluzione del conflitto.
- La comunicazione verbale.
- La comunicazione paraverbale e non verbale
- Comunicazione assertiva.
- I principi base della negoziazione.
- Gli elementi essenziali della negoziazione.
- Approcci alla negoziazione.
- Analisi comportamentale di negoziazioni reali.

Procedimento di Mediazione

- Mediazione obbligatoria , volontaria e demandata dal giudice.
- La procedura di mediazione: Forma, contenuto, efficacia della domanda di mediazione e dell'accordo di conciliazione.
- Il verbale: gli effetti in caso di insuccesso della mediazione: il verbale di mancata conciliazione o di mancata partecipazione.
- Accordo e verbale: valenza giuridica ed omologazione. La valutazione del giudice nell'eventuale successivo giudizio: il cd principio dell'inversione dell'onere della soccombenza.
- Ruolo del Mediatore delle parti e dei loro avvocati nel procedimento .Obblighi ed imparzialità' del mediatore
- Fase esplicativa: il monologo del mediatore
- Fase liberatoria
- Fase pianificatrice
- Fase esplorativa: gli incontri singoli
- Fase attuativa
- Mediazione e Negoziazione. Tecniche base per il mediatore.
- Il Mediatore efficace. Separare gli "interessi" dalle "posizioni". L' "allargamento della torta negoziale". Generare opzioni e soluzioni alternative: la tecnica del brainstorming.

Simulazioni

- Simulazioni dal vivo

Valutazione

- Valutazione finale tramite risposta a questionario.