



**ANAGRAFICA DEL CORSO - A**

NEGOZIARE PER MEDIARE: Avanzare! 2017-2018

CFU 10

*PERCORSO ACCREDITATO PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA PER LA FORMAZIONE DEI MEDIATORI*

**Comitato Scientifico:**

Cognome Nome	Qualifica	SSD	Università/Dipartimento/Ente di appartenenza/professione
Tedoldi Alberto Maria	PA	IUS/15	Università di Verona/Dipartimento di Scienze Giuridiche
Perali Carlo Federico	PO	SECS-P/02	Università di Verona/Dipartimento di Scienze Economiche
Veronesi Marcella	PA	SECS-P/02	Università di Verona/Dipartimento di Scienze Economiche
Ortino Matteo	PA	IUS/15	Università di Verona/Dipartimento di Scienze Giuridiche
Gian Andrea Chiavegatti			Avvocato
Reggio Federico			Avvocato
Vettore Carlo			Dottore Commercialista

**Direttore del Corso:**

Cognome Nome	Qualifica	SSD	Università/Dipartimento
Tedoldi Alberto Maria	PO	IUS/15	Università di Verona/Dipartimento di Scienze Giuridiche

**Dipartimento di Scienze Giuridiche**

Indirizzo completo Via Carlo Montanari, 9 C.A.P. 37122 Verona

Fax +39 045 8028869

Posta elettronica [segreteria.dsg@ateneo.univr.it](mailto:segreteria.dsg@ateneo.univr.it)

**Enti e/o soggetti esterni disposti a collaborare allo svolgimento del Master, alle attività di stage e alla ricerca di sbocchi professionali**

Nome dell'Ente/Soggetto esterno	Tipologia di collaborazione	Importo finanziato	Altra collaborazione
Studio Chiavegatti e Chiavegatti	selezionare la voce dal menù a tendina		Supporto organizzativo e didattico

**OBIETTIVI FORMATIVI E SBOCCHI OCCUPAZIONALI DELLA FIGURA PROFESSIONALE - B**

**Obiettivi formativi legati alla figura professionale che si intende formare con l'indicazione delle competenze e abilità che lo studente dovrà dimostrare di avere acquisito al termine del Corso.**

- **Obiettivi formativi:** formare un esperto che abbia capacità di analisi razionale della situazione conflittuale, attraverso strumenti concettuali e metodologie interdisciplinari: analisi economico-comportamentale e strumenti basilari tratti dalla teoria dei giochi, analisi logico-argomentativa e contestuale del conflitto, secondo modelli concettuali propri della logica informale e metodologie



tipiche degli studi internazionali in materia di conflict resolution; capacità di gestione dei profili comunicativi in situazioni di potenziale o attuale conflitto, e delle strategie più efficaci nella ricerca di soluzioni conciliative, con capacità di lettura dei profili emotivi ed argomentativi propri e dei soggetti coinvolti; capacità di comprensione degli strumenti metodologici utilizzabili nei differenti contesti controversiali, grazie anche ad una conoscenza degli istituti giuridici applicabili nell'ambito della soluzione concordata delle controversie, con riferimento alle esigenze di collocare l'utilizzo dello strumento processuale quale estrema ratio; confidenza con le skills e le capacità richieste nell'ambito di negoziati o altre procedure volte ad una soluzione conciliativa grazie alle esperienze reali ed a laboratori applicativi volti a contestualizzare, in modalità formativa "learner centered", gli istituti, le metodologie e le nozioni apprese nella parte teorica del corso.

- **Sbocchi occupazionali secondo:**

1. **Conoscenze:** Normativa comunitaria e nazionale per gli strumenti ADR; soluzioni conciliative nei diversi settori; diritto dei contratti; economica comportamentale; teoria dei giochi applicata al conflitto; modelli e tecniche di analisi del conflitto; profili psicologici del conflitto, fra emozioni e comunicazione; analisi del comportamento e dei tratti di personalità; argomentazione e logica nel conflitto; elementi giuridici di mediazione penale e modelli applicativi.

2. **Abilità:** Facilitazione nella costruzione di un dialogo ragionato, nell'analisi di un conflitto, nella ricerca di soluzioni consensuali, anche creative e nella costruzione di modelli operativi o di accordi sostenibili e duraturi in grado di risolvere situazioni di conflitto e/o prevenirne future insorgenze. Gestione del dialogo tra le parti in ambito di mediazione penale. Esercizio di capacità empatica e di adeguate abilità nell'empowerment delle parti e nel loro coinvolgimento costruttivo.

3. **Competenze:** Utilizzo di differenti modelli di analisi del conflitto, strumenti di analisi del contesto e delle dinamiche relazionali in esso coinvolte; tecniche di costruzione e gestione del dialogo in contesti conflittuali; strumenti di ricerca e valutazione di soluzioni condivise e sostenibili in futuro dalle parti; modelli di formalizzazione giuridica degli accordi.

- **Settori di mercato del lavoro/Funzioni occupazionali previste:** il Corso è rivolto a professionisti (economici e giuridici) così come ad altre figure professionali che per le mansioni lavorative svolte vogliano acquisire autonome e specifiche competenze idonee a favorire assistenza e consulenza in fasi di negoziazione e gestione di situazioni ad alto impatto conflittuale: direttori del personale, addetti alle relazioni sindacali, addetti alle pubbliche relazioni, addetti al customer service, coach aziendali etc. Il corso è altresì rivolto a quanti debbano assolvere l'obbligo di aggiornamento biennale previsto per i mediatori civili e commerciali.

### **STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO - C**

**Il Corso prevede un monte ore complessivo di 250.**

**Riportare di seguito, per ogni singolo CFU e per ciascuna attività, il valore in ore da scegliersi entro il range indicato dal Regolamento Didattico:**

- **lezione** (frontale e assimilate)

1 CFU = 25 ore di cui 6 ore di docenza in aula e 19 di impegno personale dello studente;

**prova finale**



1 CFU = 25 ore di impegno personale dello studente.

ATTIVITA'	TOT. ORE	TOT. CFU
Didattica frontale	36	6
Attività parte pratica	6	1
Esercitazione/Laboratorio esperienziale/attività pratica su paziente/attività di reparto	24	2
Prova finale	25	1
Impegno personale dello studente	159	-
<b>TOTALE</b>	<b>250</b>	<b>10</b>

**Programmi delle attività formative:**

Le attività saranno articolate in insegnamenti teorici e pratici, comprensivi di sessioni simulate partecipate dai discenti. Il Corso prevede approfondimenti teorici nei seguenti argomenti:

-Economia Comportamentale e Teoria dei Giochi: l'insegnamento propone l'analisi del fenomeno economico e sociale del conflitto in base a schemi di economia comportamentale e offre strategie di confronto basate su azioni suggerite dalla applicazione concreta della Teoria dei Giochi, inoltre, si propone infine di educare in chiave economica e razionale alla prevenzione dei fattori scatenanti future occasioni di alta conflittualità;

-Argomentazione Giuridica: l'insegnamento propone prospettive e metodologie volte a trasformare il conflitto nelle sue componenti distruttive in una occasione di dialogo per la ricerca di soluzioni traducibili in accordi giuridicamente praticabili;

-Aspetti Psicologici e Sociologici del conflitto: l'insegnamento offre strumenti utili per leggere e gestire i profili psicologici del conflitto sia individuati tra le parti coinvolte sia nella persona del negoziatore; Mediazione Penale: elementi giuridici di mediazione penale nel contesto normativo italiano; modelli di mediazione penale e l'approccio umanistico.

Il corso avrà inoltre ad oggetto le seguenti materie come indicate nella lett. F) del D.M. 180/2010:

- 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 conciliazione;
- forma, contenuto ed effetti della domanda di mediazione e dell'accordo di conciliazione;
- compiti e responsabilità del mediatore.

**Per la prova finale:**

Viene richiesto all'allievo l'elaborazione di una tesina riguardante l'analisi di un caso didattico; è prevista una prova teorica tramite somministrazione di un questionario ed una prova pratica consistente nella simulazione del caso oggetto della tesina.

**Percentuale di frequenza obbligatoria 75%**

**Lingua di erogazione della didattica:**

Italiano

**Periodo di svolgimento del Corso:**

**Data inizio: Aprile 2018 - Data fine: Giugno 2018**

**Periodo di svolgimento della prova finale: Giugno/2018**



**Sede/i di svolgimento delle attività:**

Sedi universitarie Santa Marta, via Cantarane, 24 - 37129 Verona e Palazzo di Giurisprudenza, Via Carlo Montanari, 9 - 37122 Verona e Polo Zanotto, viale Università, 4 - 37129 Verona.

**Informazioni generali per lo studente:**

Le lezioni si terranno il venerdì pomeriggio ed il sabato

**Impegno orario giornaliero: 9**

**Posti disponibili:**

Numero **minimo** di posti disponibili e numero **massimo** di iscritti senza i quali il **Corso** non viene attivato:

Numero minimo 10      Numero massimo 30

**Scadenze per i corsi che iniziano a Aprile 2018**

Termine ultimo presentazione domande: 28/02/2018

Selezione 2/Marzo/2018

Pubblicazione graduatoria 05/03/2018

Termine ultimo pagamento iscrizione 16/03/2018

**Requisiti di ammissione Corso di perfezionamento:**

Qualsiasi laurea triennale ex D.M. 270/2004 o di ordinamenti previgenti

**Requisiti di ammissione Corso di aggiornamento professionale:**

Qualsiasi diploma di scuola secondaria di secondo grado e per quanti interessati all'accesso al Corso "Negoziare per Mediare: L'aggiornamento Continua" sono richiesti i requisiti previsti dal D.Lgs. 28/10 e dal D.M. 180/2010 per l'accesso alla professione di Mediatore Civile e Commerciale

**Modalità di ammissione**

L'accesso è subordinato a valutazione del Comitato scientifico del curriculum vitae del candidato. Nel caso le domande di ammissione superassero il numero massimo dei posti disponibili verrà data la precedenza ai candidati più giovani per età anagrafica.

**Rilascio del titolo**

Al termine del Corso, agli iscritti che abbiano svolto le attività, frequentato la percentuale minima di ore di corso indicata e adempiuto agli obblighi previsti verrà rilasciato un attestato di frequenza. L'attribuzione dei CFU è subordinata al sostenimento e superamento della prova finale.

Inoltre a chi avrà accesso al Corso **NEGOZIARE PER MEDIARE: La Formazione Continua** (Corso obbligatorio biennale di Aggiornamento per Mediatori Civili e Commerciali ai sensi del D. Lgs. 28/2010 e del D.M. 180/2010) sarà rilasciato il relativo attestato di frequenza utile all'assolvimento dell'obbligo di aggiornamento biennale.

**FIGURE DI COORDINAMENTO - D**

**Informazioni**

Per informazioni sull'organizzazione della didattica del Corso:

Dott. Carlo Vettore e-mail [carlo.vettore@univr.it](mailto:carlo.vettore@univr.it)

Per informazioni amministrative sulle iscrizioni:

U.O. Master e Corsi di perfezionamento e di aggiornamento professionale

Via San Francesco, 22 – 37129 Verona

Tel. +39 045 802 8023 fax. +39 045 485 4636



e-mail: [segreteria.master@ateneo.univr.it](mailto:segreteria.master@ateneo.univr.it)

**BUDGET - E**

**Tassa e contributi di iscrizione dei corsi di perfezionamento e aggiornamento professionale.**

**TOT. Euro per iscrizione al Corso € 666,00**

**Rata unica: Si**

**Scadenze per i corsi che iniziano a Aprile 2018**

Importo rata € 666,00                      Scadenza: 16/03/2018

**Eventuali agevolazioni per i partecipanti: Si**

Se Sì, specificare i motivi e i criteri di determinazione: qualora vi fossero finanziamenti esterni potranno essere previste riduzioni della quota di ammissioni per studenti ritenuti meritevoli. Il Comitato Scientifico si riserva di fissare e rendere noti i criteri di determinazione in un momento successivo.



## PIANO DIDATTICO

N.	Denominazione insegnamento	SSD*	Docente insegnamento/Referente insegnamento integrato (Nome e Cognome) e qualifica*	CFU tot. per Insegnamento*	ORE tot. di didattica frontale per insegnamento	Denominazione eventuali moduli se l'insegnamento è integrato	SSD*	CFU per modulo	ORE di didattica frontale per modulo	Docente (Nome e Cognome) e qualifica*
1	Normativa in ambito di mediazione e conciliazione	IUS/15	Prof. Alberto Maria Tedoldi PA Dipartimento di Scienze Giuridiche	1	6	Novità su Normativa nazionale, comunitaria ed internazionale	IUS/15	0,5	3	Da definire
						Applicazione a casi reali	IUS/15	0,5	3	Da definire
2	Metodologia delle procedure facilitative ed aggiudicative di negoziazione e mediazione, tecniche di gestione del conflitto	IUS/15	Avv. Federico Reggio Formatore riconosciuto dal Min. Giustizia	2	12	Procedure facilitative ed aggiudicative	IUS/15	0,5	3	Da definire
						Tecniche di gestione del conflitto	IUS/15	0,5	3	Da definire
						Applicazione a casi reali	IUS/15	1	6	Da definire
3	Simulazioni di mediazione	IUS/15	Dott. Carlo Vettore Formatore riconosciuto dal Min. Giustizia	1	6	Simulazione n. 1		0,5	3	Da definire
						Simulazione n. 2		0,5	3	Da definire
4	Economia Comportamentale	SECS-P/02	Prof. Carlo Federico Perali PO Dipartimento di Scienze Economiche	2	12	Economia comportamentale		1	6	Da definire
5	Aspetti psicologici e sociologici del conflitto	M-PSI/01	Da definire	1	6					
Altre	Denominazione attività		Docente (Nome e	CFU tot. per	ORE tot. di					



attività		Cognome) e qualifica	attività	didattica per attività	
1	Laboratorio esperienziale		2	24	
2	Prova finale		1	25	
3	Impegno personale dello studente			159	
<i>TOTALE</i>			<i>10</i>	<i>250</i>	