



**ENTE DI FORMAZIONE INTERPROFESSIONALE NAZIONALE "GEO-C.A.M."**

presso "Fondazione Geometri italiani" – via Cavour 179/a - 00184 Roma

C.F./P.IVA 11404391002

telefono 06 92957536 – telefax 06 23328897

e mail formazionegeocam@geo-cam.it

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 <b>in 7 giornate</b>, per un numero di <b>ore complessive pari a 54</b>, 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)
<b>PARTE TEORICO-INTERATTIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Introduzione al mondo delle a.d.r. e il concetto di giustizia.</li> <li>· Inquadramento storico-culturale della conciliazione/mediazione.</li> <li>· Gli strumenti stragiudiziali di composizione delle controversie: le procedure a carattere contenzioso e non contenzioso (il giudizio; l'arbitrato; la mediazione; la transazione; ecc..).</li> <li>· Riconoscere le caratteristiche della mediazione.</li> <li>· I principi e la natura della procedura conciliativa.</li> </ul>	4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Profili giuridici della mediazione del futuro: analisi del d.lgs. 28/2010.</li> <li>- Definizioni, accesso alla mediazione, procedimento di mediazione, obblighi del mediatore, organismi.</li> <li>Il D.M. 180/2010 e le circolari ministeriali.</li> <li>Fisco ed indennità.</li> <li>Novità introdotte dal Decreto fare.</li> </ul>	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 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. ).</li> <li>· Il ruolo del mediatore: ruolo e compiti nella</li> </ul>	4

	<p>gestione della procedura conciliativa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- indipendenza, imparzialità, neutralità, competenza, autorevolezza, professionalità, esperienza, abilità comunicativa e negoziale.</li> <li>· La deontologia del mediatore (il Codice di condotta dei conciliatori).</li> <li>· Il mediatore facilitatore e valutatore: cenni operativi.</li> </ul> <p>Il primo incontro e gli Avvocati.</p>	
<b>IL CONFLITTO</b>	<p>Cause della genesi di un conflitto.</p> <p>Aspetti conflittuali ed atteggiamenti delle persone verso il conflitto.</p> <p>Positività e negatività del conflitto.</p> <p>Fattori di genesi del conflitto.</p> <p>Giochi di ruolo sul conflitto.</p>	3
<b>LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE</b>	<p>Elementi ed anatomia di una negoziazione.</p> <p>Tipologie di negoziazioni, approccio competitivo e collaborativo.</p> <p>Strategie negoziali.</p> <p>La teoria di Harvard.</p> <p>I 5 passi della negoziazione cooperativa.</p> <p>Giochi di ruolo sulla negoziazione.</p>	3
<b>LE ABILITA' DEL MEDIATORE: LA COMUNICAZIONE E LA CREATIVITA'</b>	<p>Le trappole della comunicazione.</p> <p>Le caratteristiche della comunicazione.</p> <p>Lo studio del linguaggio (verbale e corporeo).</p> <p>Gli schemi comportamentali.</p> <p>I canali sensoriali e le porte sensoriali.</p> <p>La comunicazione empatica. L'ascolto.</p> <p>Giochi sulla comunicazione.</p> <p>Il cervello umano.</p> <p>Pensiero laterale e verticale.</p> <p>I metodi di produzione di idee.</p> <p>Giochi di ruolo sulla creatività.</p>	4
<b>LE FASI DELLA MEDIAZIONE</b>	<p><b>La fase preparatoria:</b> il rapporto con l'organismo di mediazione; la lettura o la non lettura dei fascicoli.</p> <p><b>La fase introduttiva ed il primo incontro:</b> la prima impressione del mediatore; il discorso iniziale; la preparazione del setting.</p> <p><b>La prima sessione congiunta iniziale:</b> l'esposizione delle parti e la parafrasi; le domande di chiarimento; l'agenda di negoziazione.</p>	4
<b>LE FASI DELLA MEDIAZIONE</b>	<p><b>Le sessioni private:</b> La fase esplorativa; La riservatezza Le domande per individuare gli interessi Gioco ruolo La ricerca della MAAN e della PAAN Esercitazioni pratiche e simulazioni</p>	4
<b>LE FASI DELLA MEDIAZIONE</b>	<p><b>Le sessioni private:</b> Riformulazione del conflitto. La generazione di opzioni negoziali; la fase negoziale e la zona di possibile accordo;</p>	4

	<p>il “balletto” negoziale ed il ruolo del mediatore.  Elaborazione di proposte creative.  Tecniche di brainstorming.  Esercitazioni pratiche e simulazioni</p>	
<b>LE FASI DELLA MEDIAZIONE</b>	<p><b>La sessione congiunta finale.</b>  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  La costruzione dell’eventuale proposta del mediatore.  Forma, contenuto ed efficacia del verbale di conciliazione.  I rimedi esperibili nel caso di inottemperanza dell'accordo.  Efficacia e forma dell'accordo raggiunto.  Le clausole di mediazione  Esercitazioni pratiche e simulazioni</p>	4
<b>GEO-C.A.M.</b>	<p>Il regolamento ed il codice etico della GeoCAM  Questioni etiche e canoni deontologici del mediatore.  Requisiti per l’iscrizione nell’elenco dei mediatori dell’Organismo Nazionale dei Geometri, riconosciuto dal Consiglio Nazionale.</p>	2
<b>SIMULARE LA MEDIAZIONE: IL PROFESSIONISTA IN AZIONE</b>	<p>Lo studio di casi pratici.  Analisi della simulazione effettuata.  Esercitazione di una procedura tecnica completa.</p>	8
<b>ESAME FINALE</b>	<p><b>TEST SCRITTO</b>  - 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><b>SIMULAZIONE MEDIANTE LINEE GUIDA DEL CONCILIATORE</b>  - 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.  - b) consiste nella partecipazione dei mediatori a sessioni simulate di mediazione allo scopo di</p>	3

	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.	