



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

presso "Fondazione Geometri italiani" - via Cavour 179/a -
00184 Roma C.F./P.IVA 11404391002
e mail formazionegeocam@geo-cam.it

PROGRAMMA

CORSO BASE PER MEDIATORI PROFESSIONISTI

(EX. ART.18, COMMA 2, LETTERA f, D.M. 180/2010)

Argomento	Contenuti	Durata (ore)
PARTE TEORICO-INTERATTIVA	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
	Profili giuridici della mediazione del futuro: analisi del d.lgs. 28/2010. 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
	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 - 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	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	<p>Elementi ed anatomia di una negoziazione. Tipologie di negoziazioni, approccio competitivo e collaborativo. Strategie negoziali. La teoria di Harvard.</p> <p>I 5 passi della negoziazione cooperativa. Giochi di ruolo sulla negoziale.</p>	<p>3</p>
LE ABILITA' DEL MEDIATORE: LA COMUNICAZIONE E LA CREATIVITA'	<p>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.</p> <p>Giochi sulla comunicazione. Il cervello umano. Pensiero laterale e verticale. I metodi di produzione di idee. Giochi di ruolo sulla creatività.</p>	<p>4</p>
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	<p>La fase preparatoria: il rapporto con l'organismo di mediazione; la lettura o la non lettura dei fascicoli.</p> <p>La fase introduttiva ed il primo incontro: la prima impressione del mediatore; il discorso iniziale; la preparazione del setting.</p> <p>La prima sessione congiunta iniziale: l'esposizione delle parti e la parafrasi; le domande di chiarimento; l'agenda di negoziazione.</p>	<p>4</p>
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	<p>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</p>	<p>4</p>
LE FASI DELLA MEDIAZIONE	<p>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</p>	<p>4</p>

LE FASI DELLA MEDIAZIONE	<p>La sessione congiunta finale. Individuazione delle opzioni: i filtri. Esercitazione pratica di una procedura conciliativa</p> <p>Come affrontare le difficoltà più frequenti. La chiusura</p> <p>La specificità della procedura nella fase conclusiva</p> <p>La costruzione dell'eventuale proposta del mediatore. 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. Le clausole di mediazione</p> <p>Esercitazioni pratiche e simulazioni</p>	4
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 dei Geometri, riconosciuto dal Consiglio Nazionale.</p>	2
SIMULARE LA MEDIAZIONE: IL PROFESSIONISTA IN AZIONE	<p>Lo studio di casi pratici.</p> <p>Analisi della simulazione effettuata. 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