



**ASSOCIAZIONE NAZIONALE GEOMETRI CONSULENTI TECNICI, ARBITRI E MEDIATORI**  
**“GEO-C.A.M.”**

presso “Fondazione Geometri italiani” – via Barberini, 68 - 00187 Roma  
 C.F./P.IVA 11404391002  
 telefono 06 42744180 – telefax 06 42005441 – e mail [segreteria-associazioni@cng.it](mailto:segreteria-associazioni@cng.it)

Macro settore: Estimo	Data: 01/08/2011	2011X9990014
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>Il 696 bis e la mediazione.</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> </ul>	4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>· La conciliazione transfrontaliera e l’ordinamento sopranazionale.</li> <li>- Direttive, Decisioni, Proposte in tema di conciliazione.</li> <li>· La realtà delle Camere di Commercio e la composizione stragiudiziale delle dispute (l. n. 580/93; l. n. 481/95; l. n. 192/98; l. n. 281/98; l. n. 135/2001, e le ultime novità relative al mondo camerale).</li> <li>· Come si svolge la mediazione presso le Camere di Commercio e/o presso Organismi di Mediazione (disamina del regolamento dell’Organismo di Mediazione Nazionale dei Geometri).</li> <li>· Il ruolo del mediatore/conciliatore: ruolo e</li> </ul>	4

	<p>compiti nella 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/conciliatore (il Codice di condotta dei conciliatori).</li> <li>· Il mediatore/conciliatore facilitatore e valutatore: cenni operativi.</li> </ul>	
<b>IL CONFLITTO</b>	<p>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.</p>	4
<b>LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE</b>	<p>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.</p>	4
<b>LE ABILITA' DEL MEDIATORE: LA COMUNICAZIONE E LA CREATIVITA'</b>	<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.  <i>La comunicazione empatica.</i></p> <p><i>L'ascolto.</i></p> <p>Giochi sulla comunicazione.  Il cervello umano.  Pensiero laterale e verticale.  I metodi di produzione di idee.  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:</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.</p>	4

	<p>La generazione di opzioni negoziali; la fase negoziale e la zona di possibile accordo; il “balletto” negoziale ed il ruolo del mediatore.</p> <p>Elaborazione di proposte creative.</p> <p>Tecniche di brainstorming.</p> <p>Esercitazioni pratiche e simulazioni</p>	
<b>LE FASI DELLA MEDIAZIONE</b>	<p><b>La sessione congiunta finale.</b></p> <p>Individuazione delle opzioni: i filtri.</p> <p>Esercitazione pratica di una procedura conciliativa</p> <p>Come affrontare le difficoltà più frequenti.</p> <p>La chiusura</p> <p>La specificità della procedura nella fase conclusiva</p> <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>	4
<b>GEO-C.A.M.</b>	<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
<b>SIMULARE LA MEDIAZIONE: IL PROFESSIONISTA IN AZIONE</b>	<p>Lo studio di casi pratici.</p> <p>Analisi della simulazione effettuata.</p> <p>Esercitazione di una procedura tecnica completa.</p>	12
<b>ESAME FINALE</b>	<p><b>TEST SCRITTO</b></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><b>SIMULAZIONE MEDIANTE LINEE GUIDA DEL CONCILIATORE</b></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,</p>	3

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 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.