

**DIRITTI REALI, USUCAPIONE E DIVISIONE: MEGLIO IN MEDIAZIONE CHE DAVANTI AL
GIUDICE
PER AVVOCATI E MEDIATORI
MEDIA CONCIL
18 E 19 GENNAIO 2019
PROGRAMMA DEL CORSO**

**PRIMA GIORNATA (9 ore) Ore 9.30-13.30, Ore 14.00-19.00
LA MEDIAZIONE ALL'ITALIANA
(Avv. Serena Belluardo)**

- La cultura negoziale
- Il D.Lgs. n.28/2010
- Il D.M. 180/2010 e le sue modifiche
- Le Circolari ministeriali

(Avv. Paolo Fortunato Cuzzola)

- La mediazione in materia di diritti reali
- L'accertamento dell'usucapione in mediazione

PAUSA PRANZO ore 13.30- 14.00

- Rapporti tra processo e mediazione in materia di diritti reali
- L'intervento del notaio nel verbale di accordo
- Accordo Conciliativo, trascrizione ed agevolazioni fiscali

**SECONDA GIORNATA (9 ore) Ore 9.00-13.30, Ore 14.00-18.30
(Avv. Paolo F. Cuzzola)**

L'avvocato come negoziatore di parte - la mediation advocacy

- INTRODUZIONE
 1. DECISIONI PRELIMINARI.
 - a. Quando è opportuno instaurare una procedura di mediazione
 - b. Supponendo che la mediazione sia appropriata, qual è il momento opportuno per instaurarla?
 2. COME INSTAURARE LA MEDIATIONE
 - a. Convincere i clienti o le controparti a mediare
 - b. Formulare una proposta di mediazione efficace
 - (1) Accordi di mediazione su controversie in atto
 - (2) Accordi di mediazione per controversie future
 - c. Come trattare gli obblighi derivanti dal diritto o da un'ingiunzione del tribunale
 3. COME DARE FORMA AL PROCEDIMENTO .
 - a. Scegliere il mediatore .
 - (1) Identificare la persona migliore

- (2) Negoziare la propria scelta
- (3) Scegliere un mediatore o un organismo di mediazione?
- b. Preparare il procedimento
 - (1) Garantire la presenza dei partecipanti
 - (2) Concordare la procedura
 - (3) Imporre o trattare le precondizioni
- c. Istruire il mediatore e le parti
 - (1) Istruire il soggetto imparziale
 - (2) Scambio di informazioni
 - (3) Incontri privati
- d. Pianificare la strategia e orientare il cliente

4. FASI DELLA MEDIAZIONE

- a. La Sessione d'apertura
 - (1) Le peculiarità della sessione d'apertura
 - (2) Come strutturare la sessione d'apertura per ottenere il massimo effetto
- b. Caucus
 - (1) Caucus nella prima fase del procedimento
 - (2) Caucus nella fase successiva del procedimento
 - (3) Incontri in piccoli gruppi

5. INFLUENZARE IL PROCEDIMENTO

- a. Come gestire il flusso delle informazioni
 - (1) Concentrare la discussione su aspetti specifici
 - (2) Raccogliere e trasmettere le informazioni
 - (3) Sondare la disposizione d'animo della parte avversa
 - (4) L'utilizzo della riservatezza per gestire il flusso di dati
- b. Influenzare il procedimento di conciliazione
 - (1) Sostenere una strategia di contrattazione competitiva
 - (2) Analizzare aspetti reconditi e opzioni creative
 - (3) Ottenere consigli sulle trattative
 - (4) Come valorizzare le offerte dell'avvocato
 - (5) Trarre vantaggio dalla flessibilità del mediatore
- c. Come superare le impasse
 - (1) Far ripartire la trattativa
 - (2) Istruire la controparte o un cliente non realistico
 - (3) Stimolare una decisione
 - (4) Richiedere azioni ulteriori

PAUSA PRANZO ore 13.30- 14.00

(Avv. Serena Belluardo)

- Le novità normative e giurisprudenziali in tema di mediazione
- Le attività del mediatore e le tecniche utilizzate nelle varie fasi
- La scheda di analisi del conflitto
- Esercitazioni, simulazioni, role-play, visione di filmati.