

## **Tecniche strategiche da utilizzare nelle C.T.U. e nelle A.T.P. ai fini della composizione della lite (ART 696 BIS CPC)**

Ordine Ingegneri Bologna, 24 giugno 2019

(orari: mattina 9.00-13.30 – pomeriggio 14.30-19.00)

### **Obiettivi**

Il corso, è rivolto a chi svolge il ruolo di CTU o CTP nei contenziosi giudiziari oppure a chi è interessato ad acquisire nuove abilità conciliative e di assistenza al negoziato da utilizzare nella loro attività professionale. E' valido anche ai fini dell'aggiornamento normativo per mediatori (ai sensi dell'art. 18, comma 2, lett. g, del D.M. 180/2010)

Il corso ha una natura prevalentemente pratica, ed si pone i seguenti obiettivi:

- favorire l'acquisizione delle tecniche necessarie per favorire la soluzione conciliativa delle liti;
- acquisire le competenze fondamentali per assistere le parti e i loro avvocati in un'attività di negoziazione ragionata per il raggiungimento di soluzioni condivise;
- approfondire le tecniche di negoziazione, comunicazione e persuasione, sia per migliorare l'interazione con i clienti, che le trattative professionali e aziendali.

### **Programma**

- Il tentativo di conciliazione della controversia nell'ambito delle attività dell'art. 696-bis e nella CTU
- Il ruolo degli esperti nella negoziazione assistita da avvocati (L. n. 162/2014) e nella mediazione civile e commerciale (D. Lgs. 28/10). La conciliazione nella CTU e l'istituto della mediazione: somiglianze e differenze.
- Il ruolo della consulenza tecnica nella giurisdizione forense. La perizia contrattuale.
- Il tentativo di conciliazione: procedura, tecniche e competenze. Creare collaborazione con parti e avvocati.
- Le tecniche per favorire la conciliazione della lite.
- Capire la mappa conflittuale. Gli obiettivi delle parti.
- Le tecniche di negoziazione.
- L'individuazione delle posizioni e degli interessi delle parti.
- Come impostare correttamente le domande.
- Alternative e Opzioni negoziali.
- Bias cognitivi emotivi e percettivi (maledizione del vincitore, svalutazione reattiva, percezione della torta fissa).
- Superare le impasse negoziali.
- Gestione delle interazioni negative.
- Presentazione di un caso pratico, dall'inizio fino alla conclusione.
- La negoziazione e la capacità problem solving come competenza personale e professionale.

**Test finale di apprendimento obbligatorio ai fini dei CFP**

### **Docenti:**

#### **Avv. Ana Uzqueda**

Avvocato, Mediatore civile e commerciale. Negoziatore aziendale e nelle organizzazioni. Coordinatore Genitoriale

Formatore accreditato al Ministero di Giustizia per la mediazione civile e commerciale. Dal 1994 si occupa professionalmente della ricerca, formazione e consulenza nell'ambito della gestione dei conflitti, negoziazione e mediazione in ambito civile, commerciale e aziendale (mediazione organizzativa). Responsabile Scientifico Ass. Equilibrio & R.C. dal 1996. Ideatrice del metodo "Equilibrio in Azienda".

#### **Ing. Roberto Malossi**

Ingegnere meccanico, Consulente Tecnico d'Ufficio presso il Tribunale di Bologna, Mediatore Civile dal 2014, iscritto dal 2010 al Ruolo Periti ed Esperti della CCIAA di Bologna, svolge attività di libero professionista.

## IL CORSO

L'ordinamento giuridico italiano privilegia oggi le modalità autocompositive di soluzione delle controversie, sia attraverso il ricorso alla mediazione, che attraverso altre forme conciliative all'interno del processo.

L'obiettivo è quello di diminuire la quantità rilevante di contenzioso che grava attualmente la giustizia civile mediante l'accesso a sistemi di gestione delle dispute più snelli, efficaci e meno costosi.

Tra i sistemi di *Alternative Dispute Resolution* si colloca a pieno titolo, d'altro canto, anche la procedura di consulenza tecnica preventiva ai fini di composizione della lite (art 696 bis cpc). Benché inserito nel Capo III Titolo I del IV libro del Codice di procedura civile, rubricato "Dei procedimenti cautelari" e nella sezione IV titolata "Dei procedimenti di istruzione preventiva", la consulenza tecnica preventiva a fini conciliativi è da considerarsi senza dubbio quale strumento alternativo di risoluzione delle controversie.

L'istituto, anche esso congegnato per diminuire il contenzioso giudiziario civile, consente alle parti di intraprendere un percorso che, tramite l'attività di consulenza prestata da un terzo esperto nella materia e neutrale rispetto alla lite, agevoli il raggiungimento di un'intesa negoziale per evitare il processo.

L'attività conciliativa del consulente tecnico in corso di causa è da sempre ritenuta fondamentale per trovare una soluzione in tempi brevi. L'acquisizione di dati, informazioni e valutazioni tecniche spesso consente una migliore comprensione dell'oggetto del contenzioso, utile all'attività negoziale delle parti.

Come noto, infatti, in ambito giudiziario è sempre stata apprezzata e valorizzata l'opera di conciliazione del CTU.

Nonostante le rilevanti potenzialità conciliative, la consulenza tecnica, tanto prima che in corso di causa, non è tuttavia sufficientemente ed adeguatamente utilizzata.

Riteniamo utile dunque potenziare la natura conciliativa dell'istituto attraverso l'acquisizione di tecniche, metodi e competenze comunicative e negoziali utili per facilitare il raggiungimento di accordi alla luce degli elementi di conoscenza rilevati nel corso della consulenza

## Iscrizioni e quote

Iscrizioni su <http://formazione.ordingbo.it>

Nota bene: Il corso prevede un numero massimo di 60 partecipanti e verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di adesioni.

### **QUOTE (iva esenti):**

- Iscritti OIBO under 35: **€ 75**
- iscritti OIBO: **€ 90**
- iscritti FedIngER: **€ 100**
- tutte le altre categorie: **€ 120**

In caso di impossibilità a partecipare, è obbligatorio cancellarsi in modo da consentire la partecipazione ad eventuali colleghi interessati. Ricordiamo che per ottenere i crediti è necessario partecipare all'intero evento; chi dovesse arrivare ad evento iniziato o uscire prima del termine non potrà ottenere il riconoscimento dei crediti indicati. L'organizzazione si riserva di apportare variazioni su argomenti, sede e docenze.