Ciclo seminariale nell'ambito della *Cattedre di*

Diritto processuale civile

Negoziazione, mediazione e conciliazione nei conflitti – Programma 2026-2027

PRESENTAZIONE 5 novembre 2026 – ore 12:00 – durante la lezione del Prof. Bove - Diritto Processuale Civile

Docente

Avv. Gabriele Minelli

Informazioni generali

Descrizione

Le lezioni di didattica integrativa si prefiggono l'obiettivo di introdurre gli studenti allo studio ed all'apprendimento delle tecniche di negoziazione e mediazione, finalizzate alla risoluzione dei conflitti. Considerato il crescente sviluppo dei metodi di risoluzione delle controversie di natura consensuale, soprattutto con riferimento alla negoziazione, mediazione e conciliazione civile e commerciale, il ciclo di lezioni mira a garantire agli studenti l'acquisizione di varie competenze di base in materia di negoziazione e comunicazione, nonché a fornire una prospettiva ulteriore agli studenti che vorranno poi approfondire la conoscenza dei metodi consensuali.

Modalità di svolgimento

Il corso si articola in 7 lezioni, per complessive 25 ore accademiche, con una lezione introduttiva di 3 ore ed ulteriori 6 lezioni di 3/4 ore ciascuna, con il coinvolgimento di docenti e professionisti che porteranno una testimonianza della propria esperienza. Ogni lezione prevede una parte teorico - introduttiva idonea a fornire ai discenti la conoscenza delle tecniche ed una parte pratica con modalità interattiva che contempla lo svolgimento anche di esercitazioni e simulazioni per gruppi.

Specificamente la lezione sarà costituita da due momenti: il primo di didattica frontale e il secondo pratico con esercitazioni.

Riconoscimento CFU

Per gli studenti iscritti ai Corsi erogati dal Dipartimento di Giurisprudenza è previsto, previa istanza da presentare all'ufficio tirocini/stage, il riconoscimento di 2 CFU (nell'ambito delle attività di tirocinio - crediti liberi come previsti dai singoli piani studio).

Il riconoscimento sarà maturato con la partecipazione ad almeno 6 lezioni su 7 previste dal calendario.

Programmazione ciclo seminariale

Lezione	Argomenti	Caso clinico
Lezione 1	Introduzione alle metodologie ed alle tecniche negoziali	Esercitazione
Lezione 2	La disciplina normativa Europea e Nazionale	Esercitazione e Simulazione
Lezione 3	Principi negoziali	Esercitazione "vincere per vincere"
Lezione 4	Negoziato competitivo e cooperativo	Esercitazione e simulazione
Lezione 5	Le tecniche nella negoziazione e mediazione	Simulazione
Lezione 6	Tecniche di mediazione e ruolo del mediatore	Esercitazione
Lezione 7	Brainstorming e conciliazione	Esercitazione

Lezione 1 - Introduzione alle metodologie ed alle tecniche negoziali

Le metodologie di risoluzione del contenzioso: dall'evitamento alle soluzioni giudiziali ed extra-giudiziali.

I metodi autonomi ed eteronomi. La negoziazione e la mediazione nel contesto delle ADR.

Il contesto normativo europeo ed italiano.

Esercitazione: aggiudicazione e composizione negoziale

Lezione 2 – La disciplina normativa Europea e Nazionale

Analisi delle principali norme di riferimento.
Direttive e Regolamenti Europei.
D. Lgs. 28/2010 e s.s.m.
D.M. 150/2023.

Esercitazione e presentazione domanda di mediazione

Lezione 3 – Principi negoziali

La teoria della negoziazione: la negoziazione di posizione e di interessi.
Le dinamiche negoziali: il negoziatore duro ed il negoziatore morbido.
I fattori che influenzano il negoziato.
Ostacoli al procedimento negoziale: momenti critici ed impasse.

Esercitazione negoziale

Lezione 4 – Negoziato competitivo e cooperativo

L'approccio al negoziato tra competizione e cooperazione: l'efficacia della cooperazione.
Le dinamiche negoziali tra prevalenza del singolo e interesse del gruppo: la teoria dei giochi.
La negoziazione contrattuale e la negoziazione nel contesto della risoluzione delle controversie.

Esercitazione: "vincere per vincere".

Lezione 5 – Le tecniche nella negoziazione e mediazione

Tecniche di gestione del conflitto e di interazione comunicativa.
Tecniche di negoziazione e mediazione.
Metodologia delle procedure facilitative ed aggiudicative di negoziazione e di mediazione.
Cenni alle tecniche di comunicazione e di ascolto.
Comunicazione verbale e non verbale.
L'efficacia della comunicazione nella gestione del conflitto.
Reticenze, sottintesi, malintesi.

Esercitazioni e simulazioni

Lezione 6 – Tecniche di mediazione e ruolo del mediatore

Le fasi della mediazione.
Ricerca e perseguimento dei propri interessi.
Peculiarità e caratteristiche del ruolo del mediatore.
Neutralità, indipendenza e riservatezza.
Le tecniche di intervento del mediatore: ascolto attivo, empatia, formulazione delle domande.
Stili e modelli di mediazione.

Simulazione di un caso di mediazione

Lezione 7 Brainstorming e conciliazione.

Gestione delle sessioni separate e congiunte.
Fase negoziale.
Fase conclusiva.
Accordo o mancata conciliazione.
Formazione del verbale conclusivo.
Funzione e natura dell'accordo, eventuale omologazione.

Simulazione di un caso di mediazione

Calendario del ciclo seminariale

PRESENTAZIONE 5 novembre 2026 – 12:00 – (durante la lezione del Prof. Bove - Diritto Processuale Civile)

Lezione 1 - 17 novembre 2026 dalle ore 8:30 alle ore 11:30 – Sala Lauree
Lezione 2 - 24 novembre 2026 dalle ore 8:30 alle ore 11:30 – Aula 4
Lezione 3 - 11 dicembre 2026 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 – Aula 4
Lezione 4 - 15 gennaio 2027 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Sala Lauree
Lezione 5 - 22 gennaio 2027 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Sala Lauree
Lezione 6 - 5 febbraio 2027 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 – Sala Lauree
Lezione 7 - 12 febbraio 2027 dalle ore 15:30 alle ore 18:30 - Sala Lauree