



Università degli studi di Cagliari
Facoltà di Scienze Economiche, Giuridiche e Politiche

A.A. 2020/2021

<i>Corso di Studio</i>	GIURISPRUDENZA
<i>Titolo del seminario/corso</i>	“National Negotiation Competition”
<i>Settore Scientifico disciplinare di riferimento</i>	IUS/01 DIRITTO CIVILE
<i>Docente responsabile</i>	Carlo Pilia
<i>Crediti proposti</i>	1 CFU
<i>Semestre di riferimento</i>	I Semestre
<i>Proposta di Calendario attività</i>	<p>Simulazione di negoziazione:</p> <ul style="list-style-type: none">-19 Novembre 2020 dalle ore 16:00 alle ore 19:00;- 20 Novembre 2020 dalle ore 8:30 alle ore 14:30 e dalle ore 16:00 alle ore 20:00;- 21 Novembre 2020 dalle ore 8:30 alle ore 14:30;- 22 Novembre 2020 dalle ore 8:30 alle ore 14:30. <p>Si prevedono 28 ore di cui 11 ore di attività frontali (Conferenza di apertura, 3 ore; simulazione di negoziazione, 8 ore) ed attività da svolgersi individualmente (studio del caso pratico e preparazione fase orale, 17 ore).</p>

<p><i>Prerequisiti</i></p>	<p>Si premette che la <i>National Negotiation Competition</i> consta di due fasi: una fase scritta, consistente nella redazione di un piano negoziale, e una fase orale. La richiesta di accreditamento verte sulla seconda fase. Il prerequisito per partecipare a questo modulo è il superamento della prima fase scritta della competizione che consiste nella redazione di un piano di negoziazione.</p> <p>Sarà il Collegio Giudicante, composto da professionisti internazionali, a stabilire quali saranno le 14 migliori squadre che accederanno alla National Negotiation Competition (fase orale).</p>
<p><i>Obiettivi formativi</i></p>	<p>Il progetto offre ai partecipanti di cimentarsi in una competizione di elevata qualità, grazie a un caso preparato <i>ad hoc</i> da professionisti del settore di caratura internazionale e di approfondire delle competenze e delle conoscenze inerenti alla materia negoziale, essendo un settore importante non solo nel panorama giuridico italiano ma anche, e soprattutto, in quello internazionale degli strumenti di tutela. La “<i>National Negotiation Competition</i>” permette agli studenti di apprendere i principi dei metodi alternativi di risoluzione delle controversie immedesimandosi nelle vesti di un rappresentate legale di due ipotetici soggetti che, nonostante interessi opposti, cercano di addivenire a una risoluzione della controversia e di soddisfare l’interesse del cliente il più possibile.</p>
<p><i>Contenuti</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - 19 Novembre 2020: Conferenza di apertura; - 20 Novembre 2020: Fase eliminatoria; - 21 Novembre 2020: Semi-finale; - 22 Novembre 2020: Finale e premiazione della simulazione di negoziazione.
<p><i>Metodi didattici</i></p>	<p>Conferenza seminariale e simulazione pratica.</p>

<i>Verifica dell'apprendimento</i>	<p>La verifica verrà effettuata al termine della Negoziazione attraverso la valutazione del Collegio Giudicante della presentazione effettuata dallo studente durante la simulazione processuale. Nella valutazione della performance saranno presi in particolare considerazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La preparazione della strategia di negoziazione; - La logica dell'argomentazione; - La capacità di ribattere alle richieste dell'altra parte; - Le eventuali concessioni alla stessa; - La flessibilità nell'andamento delle trattative; - L'abilità nell'utilizzo delle tecniche di negoziazione; - Il lavoro di squadra; - Il risultato della negoziazione.
<i>Testi o Letture consigliate</i>	<p>Durante lo svolgimento delle attività online verrà fornito agli studenti il materiale didattico utile.</p>
<i>Altre informazioni utili</i>	<p>Il Collegio Giudicante sarà formato da grandi professionisti operanti sul piano nazionale e internazionale.</p>

Prof. Carlo Pilia

