

La mediazione applicata – Il settore commerciale e societario

(co-ord. [Antonio Nascimben](#))

Punti per la discussione:

Lo sviluppo della mediazione nel settore business, in Italia.

- Il modello 2003 della “conciliazione societaria” e nuove prospettive ex decreto 28/10
- Analisi dei primi dati statistici della mediazione ex decreto 28/10 interessanti il settore
- Centri e mediatori “commerciali”

“Anche i businessmen hanno un’anima”:

- Modelli dominanti e prospettive per un approccio umanistico
- Esempi di cosa significhi empowerment in una mediazione commerciale

Arrivare alla mediazione grazie ad una clausola contrattuale:

- Il valore aggiunto della previsione pattizia;
- Esempi di clausole e consigli per la redazione;
- Le clausole multi-tier (mediazione & altro)

N.B. La sessione pomeridiana (12-17.30 pranzo escluso) è valida ai fini dell'aggiornamento obbligatorio per mediatori ex decreto 28/2010 - 4 ore riconosciute e certificate.



IV WORKSHOP



Lavora nel campo assicurativo ed è mediatore e trainer per Quadra ed altri enti ADR. È stato per anni case manager di Curia Mercatorum.

Mediation in Action – Commercial & Corporate

(co-ord. [Antonio Nascimben](#))

Points for discussion:

Development of commercial mediation in Italy.

- The 2003 Company conciliation model and new perspectives under decree no. 28/10
- First statistical data concerning commercial mediation under decree no. 28/10
- ADR centres and commercial mediators

“Businessmen too have a soul”:

- Dominant paradigms and perspectives for a humanistic approach
- Empowering parties in a commercial dispute

How to get to table thanks to a contractual clause:

- The added value of mediation clauses;
- Examples of clauses and tips for drafting;
- Multi-tier clauses (mediation & other)



IV WORKSHOP



He works in the insurance sector, and a mediator and trainer for Quadra and other ADR centres. He has worked for years as case manager for Curia Mercatorum.