

LOCAL NEGOTIATION COMPETITION- REGOLAMENTO

Capo I - DISPOSIZIONI GENERALI

Art. 1

La Local Negotiation Competition (LNC) è una simulazione di negoziazione assistita tra due parti avente la finalità di dirimere una lite incorsa tra esse per evitare il ricorso al rimedio giurisdizionale.

Art. 2

La competizione è scandita in due fasi: una fase scritta ed una orale. Nella fase scritta, i partecipanti redigono un piano di negoziazione su un caso fittizio con l'obiettivo di realizzare al meglio gli interessi dei propri clienti. Nella fase orale, invece, le squadre dialogano, anche sulla base di quanto scritto nella fase precedente, per rinvenire un accordo.

Art. 3

La competizione può articolarsi in un solo giorno ovvero in un lasso di tempo maggiore e può prevedere una fase scritta con o senza carattere selettivo.

Art. 4

La competizione deve prevedere premi per la squadra vincitrice ed il miglior negoziatore.

Il Collegio giudicante dovrà accordare discrezionalmente un punteggio a ciascun partecipante. Colui che avrà, al termine della competizione, conseguito il miglior punteggio, sarà nominato miglior negoziatore. Il premio di miglior negoziatore è totalmente disgiunto dal premio riservato alla migliore squadra e non osta all'ottenimento del premio la prematura eliminazione alla prima fase orale.

Capo II - REDAZIONE DEL CASO FITTIZIO E FASE SCRITTA

Art. 5

Il caso fittizio può riguardare una controversia afferente un contratto ovvero una lite con altro oggetto e viene redatto da un Comitato scientifico composto da professionisti ed esperti in materie giuridiche.

Il caso si compone di informazioni generali, divulgate a tutti i partecipanti, ed informazioni confidenziali, note solo alle squadre che rivestono nella competizione la parte cui le informazioni si riferiscono.

Il comitato scientifico deve essere composto da almeno tre persone.

Art. 6

Ciascuna squadra impersona una parte della controversia che viene ad essa assegnata al momento della chiusura delle iscrizioni. L'identificazione della squadra avviene esclusivamente tramite un codice numerico.

Nella fase scritta, le squadre redigono un piano di negoziazione che dovrà contenere gli interessi e gli obiettivi della parte, le strategie di negoziazione, la migliore/peggiore alternativa ad una soluzione negoziata, i possibili interessi e le possibili strategie della controparte.

Il piano non potrà eccedere le due pagine, andrà redatto in formato word e pdf e dovrà recare l'indicazione in calce del solo codice della squadra. E' fatto espresso divieto di indicare i nominativi dei singoli componenti della squadra.

Il piano di negoziazione dovrà essere, inoltre, redatto in formato A4, carattere Garamond, dimensione 12, con interlinea 1,5 e margini 2,54 in tutte le direzioni.

Art. 6bis

I requisiti del piano di cui all'art. 6 co. 3 e 4 sono tassativi.

La violazione dei requisiti di cui all'art. 6 co. 3 è punita con detrazione, dal punteggio dello scritto, di un punto, se la violazione è unica, punti due, se le violazioni sono plurime.

La violazione dei requisiti di cui all'art. 6 co. 4 è punita con detrazione, dal punteggio dello scritto, di 0,5 punti, se la violazione è unica, un punto, se le violazioni sono due, due punti, se le violazioni sono più di due.

Art. 7

E' possibile prevedere una fase dedicata alle richieste di chiarimenti.

Ciascuna squadra, in tal caso, potrà, entro un termine perentorio, formulare richieste di chiarimenti vertenti sulle informazioni generali e/o confidenziali.

Solo i chiarimenti sulle informazioni generali verranno divulgate a tutti, le altre invece verranno rese note solo alle parti cui si riferiscono.

I chiarimenti potranno solo ambire ad evidenziare ambiguità o errori ma non lacune del caso fittizio, sicché non avranno risposta i quesiti aventi per scopo quello di aggiungere altri elementi alla controversia

Art. 8

Il Comitato scientifico valuta i piani di negoziazione accordando un punteggio massimo di 20 punti apprezzando ciascun elemento indicato all'art. 6 co. 2.

Nel caso in cui sia prevista una fase scritta selettiva, accedono alla fase orale le squadre che hanno ottenuto il punteggio più alto, nel numero determinato dal local board prima della competizione.

Capo III - DISCUSSIONE ORALE E PREMIAZIONE

Art. 9

La fase orale può articolarsi in un turno unico, in un turno ad eliminazione diretta cui segue la finale ovvero in una prima eliminazione cui seguono le semifinali ed, infine, la finale.

Nella negoziazione orale, ciascuna squadra avrà a disposizione cinque minuti nei quali dovrà esporre al Collegio giudicante succintamente la propria posizione, le proprie strategie e gli obiettivi avuti di mira, in assenza della controparte. Questa prima fase di pre-negoziazione durerà dieci minuti. Segue la fase della libera discussione ed interazione tra le squadre per trenta minuti in cui lo scopo è rinvenire un accordo. Da ultimo, residuano dieci minuti concessi al Collegio per sottoporre alle squadre richieste di chiarimenti, domande ovvero osservazioni volte a stimolare la riflessione sulle strategie adoperate e sulle eventuali soluzioni alternative.

Il Collegio giudicante valuta la performance di ciascuna squadra assegnando ad essa un punteggio di massimo 80 punti sulla base dei seguenti criteri:

- 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.

Il Collegio, composto nel numero minimo di tre, può anche coincidere con il comitato scientifico ed ha la medesima composizione indicata all'art. 5 co. 1.

Art. 10

Qualunque sia l'articolazione della fase orale scelta dal local board, è principio inderogabile che il punteggio dei piani di negoziazione vada sommato al punteggio/ai punteggi delle performance della fase orale.

In caso di parità nella sommatoria, costituisce criterio preferenziale il punteggio più alto conseguito nella fase scritta.

Art. 11

Alla finale segue la cerimonia di premiazione della squadra vincitrice e del miglior negoziatore.