



The European Law Students' Association

ITALIA

---

## REGOLAMENTO DELLA NATIONAL NEGOTIATION COMPETITION

AA-6-13II modificata da AA-03-14I, da AA-06-15I, da AA-11-15II ed infine da AA- 04- 16I

### TITOLO I - Regole Generali

#### PARTE I - L'Organizzazione

##### Art. 1.

The ELSA National Negotiation Competition è una negoziazione simulata promossa da ELSA (The European Law Students' Association) Italia, organizzazione indipendente, apolitica e senza scopo di lucro, volta a coordinare e promuovere le attività culturali e formative in campo giuridico, facente parte di ELSA International.

##### Art. 2

1. La Competizione è promossa da ELSA Italia con la collaborazione di una Sezione Locale di ELSA Italia, designata a maggioranza semplice dei delegati dell'Assemblea Nazionale di ELSA Italia, riuniti in seduta plenaria, previa presentazione scritta della candidatura e di un progetto con relativo preventivo di spesa.
2. Il Consiglio Direttivo Nazionale nomina un Director Nazionale Negotiation Competition che sarà responsabile di fronte al Consiglio Direttivo Nazionale del lavoro della Sezione Locale organizzatrice (o del Comitato organizzatore) e si occuperà di ottemperare all'invito di cui all'art.11 del presente Regolamento.
3. Il Director Nazionale Negotiation Competition coordinerà l'organizzazione della manifestazione collaborando con la Sezione Locale designata (o col Comitato organizzatore) e provvederà inoltre, insieme al Board ospitante l'evento al reperimento dei fondi necessari.
4. Per l'organizzazione la Sezione Locale organizzatrice può nominare un comitato organizzatore, composto da membri del Consiglio Direttivo Locale e da Director nominati *ad hoc* per l'evento.
5. La Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) è tenuta ad informare costantemente il Director Nazionale Negotiation Competition e il Consiglio Direttivo Nazionale circa le questioni relative all'organizzazione della Competizione e ad adottare le decisioni importanti di concerto con essi.

6. I costi della manifestazione sono a carico della Sezione Locale organizzatrice (o del Comitato organizzatore), salva la possibilità di fare ricorso, tramite apposita domanda, all'Italian Development Foundation o, in extrema ratio, il Consiglio Direttivo Nazionale di ELSA Italia, con decisione ratificata dall'Assemblea Nazionale decida di destinarvi dei fondi di ELSA Italia.

7. ELSA Italia organizza annualmente un unico evento nazionale Negotiation Competition.

### **Art. 3**

1. Per l'individuazione del caso pratico, la valutazione delle bozze di accordo ed il giudizio della negoziazione orale, la Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) si avvale di un Comitato Scientifico e di un Collegio Giudicante da essa costituito, composto da tutti coloro che abbiano voluto mettere a disposizione della manifestazione la loro esperienza e le loro conoscenze tecniche-giuridiche.

2. Il Comitato Scientifico ed il Collegio Giudicante, dispongono di criteri di giudizio, secondo le direttive di cui al presente Regolamento.

3. Il Collegio Giudicante è composto da almeno tre persone.

### **Art. 4**

1. Sulla base di un caso pratico fittizio i partecipanti devono redigere una bozza di accordo e sostenere una negoziazione davanti al Collegio Giudicante.

2. "The ELSA National Negotiation Competition" si svolge in lingua italiana o inglese.

3. La redazione della bozza di accordo e lo svolgimento della negoziazione orale deve basarsi sulle tecniche di negoziazione, oltre alla giurisprudenza ed alla dottrina sviluppatasi nell'ambito dell'ordinamento italiano, comunitario e internazionale.

4. Il presente regolamento costituisce l'unica legge processuale della competizione, fatti salvi gli aspetti sostanziali dei codici di rito.

### **Art. 5**

1. La competizione si svolge in due fasi:

a) redazione da parte di ciascuna squadra di una bozza di accordo, sulla base del caso pratico fittizio,



The European Law Students' Association

ITALIA

---

b) svolgimento di una negoziazione orale eliminatória sulla base delle argomentazioni addotte nella bozza di accordo.

#### **Art. 6**

"The ELSA National Negotiation Competition" si svolge una volta l'anno nel periodo e nel luogo prescelti dalla Sezione Locale ospitante (o dal Comitato organizzatore).

### **PARTE II - Partecipazione al Concorso**

#### **Art. 7**

1. La Competizione è aperta esclusivamente a studenti o laureati in materie giuridiche e affini italiani o stranieri da non più di un anno presso Università italiane o Istituti di istruzione superiore analoghi, obbligatoriamente soci di una delle Sezioni di ELSA Italia. I suddetti requisiti devono sussistere in capo a ciascuno dei componenti della squadra al momento dell'iscrizione alla competizione.

2. Sono escluse dal concorso le persone la cui formazione accademica e professionale è in grado di comportare un vantaggio reale, significativo ed ingiustificato a danno delle altre squadre concorrenti.

3. A tal fine si considera incompatibile con la partecipazione alla National Negotiation Competition chiunque abbia, per un periodo superiore a 6 mesi al momento dell'iscrizione alla competizione:

- a) esercitato una pratica professionale forense,
- b) svolto stage e tirocini post-lauream presso organi giudicanti e inquirenti,
- c) frequentato corsi o scuole di specializzazione o formazione post-lauream.

4. I membri del Comitato Organizzatore della National Negotiation Competition e del Consiglio Direttivo di ELSA Italia e il Director Nazionale Negotiation Competition sono esclusi dalla partecipazione al concorso.

#### **Art. 8**



The European Law Students' Association

ITALIA

---

1. Ogni Sezione Locale è tenuta ad assicurare adeguata promozione alla National Negotiation Competition tramite tutti i canali di cui essa dispone e la presenza di almeno una squadra alla competizione in rappresentanza della Sezione Locale di provenienza.
2. Ogni squadra è composta da due a quattro persone.
3. Sono possibili variazioni nella composizione delle squadre fino al settimo giorno antecedente l'inizio della negoziazione orale. Tali variazioni potranno consistere nella identità e nel numero dei concorrenti, fermo restando quanto previsto al comma 2 e, pena la loro inammissibilità, devono essere comunicate tempestivamente alla Sezione Locale organizzatrice.

#### **Art. 9**

1. Per la determinazione della quota di partecipazione, le modalità e i tempi di versamento si rimanda al Decision Book FM.

#### **Art. 10**

[emendato]

#### **Art. 11**

La Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato Organizzatore) o il Director Nazionale Negotiation Competition provvede ad inviare alle Sezioni Locali di ELSA Italia almeno 90 giorni prima dell'inizio della manifestazione, salvo deroga stabilita di comune accordo fra la Sezione Locale ed il VP AA di ELSA Italia, il presente Regolamento, il caso pratico oggetto della competizione e le informazioni confidenziali di ciascuna parte.

#### **Art. 12**

1. L'iscrizione di ciascuna squadra deve avvenire utilizzando apposito modulo debitamente compilato.
2. L'iscrizione delle squadre deve essere perfezionata almeno entro 40 giorni dall'inizio della competizione, salva la possibilità per il Comitato Organizzatore, di concerto con il VP AA di ELSA Italia, di stabilire un termine maggiore.



The European Law Students' Association

ITALIA

---

3. Entro 48 ore dall'iscrizione, la Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) provvede a comunicare a ciascuna squadra partecipante il codice di gara assegnatole sostitutivo della denominazione, dell'Università e della Sezione ELSA di appartenenza nonché delle generalità dei concorrenti.

### **Art.13**

1. L'estrazione per determinare gli accoppiamenti tra le squadre per ciascun turno eliminatorio della fase negoziale viene effettuata pubblicamente in sede di inizio della manifestazione ad opera della Sezione Locale organizzatrice (o dal Comitato organizzatore).

## **TITOLO II - Le Prove del Concorso**

### **PARTE I - Disposizioni Generali**

#### **Art. 14**

1. Le squadre partecipanti devono produrre entro 20 giorni dall'inizio della negoziazione orale, salvo deroga stabilita di comune accordo fra la Sezione Locale ed il VP AA di ELSA Italia, una bozza completa dell'accordo. Alla scadenza di tale termine la bozza d'accordo va consegnata tramite invio di e-mail al Comitato organizzatore o al Director Negotiation Competition di ELSA Italia.

#### **Art. 15**

1. Le squadre partecipanti possono chiedere precisazioni al Comitato Scientifico su ogni aspetto del caso oggetto della competizione esclusivamente tramite l'invio di e-mail al Comitato organizzatore o al Director Negotiation Competition di ELSA Italia. Le domande devono essere inviate entro il quindicesimo giorno successivo alla scadenza dei termini di iscrizione.

2. Le chiarificazioni verranno trasmesse a tutte le squadre partecipanti per il tramite dell'organizzatore o del Director Negotiation Competition di ELSA Italia.

3. È fatto il più stretto divieto di consultare, in qualsiasi altro modo i membri del Comitato Scientifico o del Collegio Giudicante, pena l'esclusione della competizione.

#### **Art. 16**

È fatto il più stretto divieto a ciascuna squadra di presentare bozze di accordo il cui contenuto sia in tutto o in parte frutto del lavoro di soggetti esterni alla competizione. In caso di accertata violazione il Collegio Giudicante assegnerà all'accordo il minimo punteggio.

### **PARTE II - Redazione dell'Accordo**

#### **Art. 17**

1. Ogni squadra deve far pervenire copia della bozza di accordo entro il termine di 20 giorni dall'inizio della negoziazione orale, salvo deroga stabilita di comune accordo fra la Sezione Locale ed il VP AA di ELSA Italia.
2. La Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) comunica l'indirizzo e-mail cui far pervenire l'iscrizione e la bozza di accordo.

#### **Art. 18**

1. La bozza di accordo deve essere redatta in formato A4, in carattere Book Antiqua, dimensione 11 con interlinea 1,5; margini 2,54 in tutte le direzioni.  
Per le note a piè pagina è richiesto il carattere Book Antiqua, dimensione 9 con interlinea singola.
2. La bozza di accordo, non deve eccedere il numero di 10 cartelle dattiloscritte numerate, compresi i riferimenti normativi, dottrinali e giurisprudenziali; e deve indicare in calce il codice della squadra.
3. La copia elettronica della bozza di accordo deve essere inviata in formato .pdf (Protected Document Format) al Comitato Organizzatore o al Director Nazionale Negotiation Competition nei termini stabiliti e all'indirizzo e-mail indicato dal Comitato organizzatore o dal Director Nazionale Negotiation Competition.

4. In caso di riferimenti mancanti e lacunosi, e di violazione di quanto stabilito ai commi precedenti, il Collegio Giudicante ne terrà conto nella valutazione di cui all'art. 22.3 del presente Regolamento.

5. Gli accordi non devono contenere, pena la squalifica della squadra, alcun riferimento che permetta di identificare la provenienza degli stessi.

#### **Art. 19**

1. Il Comitato Organizzatore, di concerto con il Comitato Scientifico ed il Vice Presidente Attività Accademiche di ELSA Italia potrà disporre la squalifica della squadra in caso di qualsiasi violazione del presente Regolamento che prevede tale sanzione.

2. Il Comitato Organizzatore comunicherà la squalifica alla squadra interessata motivandola adeguatamente.

#### **Art. 20**

Fatte salve le regole di cui all'articolo 16, l'accordo deve essere redatto senza altri vincoli di forma, se non quelli previsti dal codice civile.

#### **Art. 21**

La mancata osservanza di quanto disposto all'art. 18, commi 1, 2 e 3, comporterà l'applicazione delle seguenti penalità:

- a) detrazione di 1 (uno) punto dal punteggio relativo all'accordo per mancato rispetto del formato e dimensione del carattere, a prescindere dal numero di pagine che presentano il difetto;
- b) detrazione di 1(uno) punto dal punteggio relativo all'accordo per mancato rispetto dei margini, a prescindere dal numero di pagine che presentano il difetto;
- c) detrazione di 3 (tre) punti dal punteggio relativo all'accordo per ciascuna pagina eccedente il numero massimo disposto dall'art. 18, comma 2.

#### **Art. 22**

1. Le bozze di accordo presentate dalle squadre partecipanti saranno valutate dal Comitato Scientifico.

2. Il Consiglio Direttivo della Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) provvede a trasmettere le bozze di accordo al Comitato Scientifico, senza entrare nel merito della valutazione delle stesse

3. La valutazione dell'accordo tiene conto:

- della qualità delle ricerche
- della logica e della originalità del ragionamento
- della chiarezza e dello stile
- dell'eshaustività dell'argomentazione e alla strategia negoziale.

#### **Art. 22 bis**

La comunicazione del punteggio dell'accordo avviene congiuntamente alla comunicazione dei punteggi della negoziazione orale.

### **PARTE III - Negoziazione**

#### **Art. 23**

Apertura della negoziazione: il Presidente del Collegio Giudicante deve introdurre la trattativa orale con una piccola presentazione sul caso pratico.

#### **Art. 24**

1. Durante la negoziazione almeno due componenti della squadra devono prendere la parola.
2. I componenti del Collegio giudicante hanno facoltà di interrompere in qualsiasi momento l'oratore per porre delle domande. Il diritto di risposta è accordato al solo oratore interrotto salva la facoltà di quest'ultimo di delegare la risposta ad un altro componente della squadra.

#### **Art. 25**

1. Entrambe le parti riproducono una dopo l'altra il proprio punto di vista, in seguito a ciò, seguono le argomentazioni delle parti per la negoziazione.



2. Ogni squadra ha a sua disposizione 15 minuti per l'esposizione principale. Seguono 20 minuti di negoziazione libera durante i quali le parti dovranno formulare le loro proposte e contro-proposte.
3. Un addetto al cronometraggio, designato dalla Sezione Locale organizzatrice (o dal Comitato organizzatore) seduto accanto al Collegio Giudicante, ha il compito di indicare periodicamente il tempo rimasto.
4. Per consultazione le parti possono richiedere fino a cinque minuti di pausa. Il Collegio Giudicante può concedere massimo due interruzioni per parte, se ciò è ritenuto necessario e opportuno.
5. Al termine della discussione delle parti il Presidente del Collegio Giudicante riassume i risultati di questi in un discorso di chiusura che determina la fine della negoziazione.

#### **Art. 26**

1. Nella valutazione della performance saranno presi in particolare considerazione:
  - 1 la migliore argomentazione strategica
  - 2 la pertinenza e la logica dell'argomentazione
  - 3 la capacità di ribattere le ragioni dell'altra parte negoziante
  - 4 le eventuali concessioni alla stessa
  - 5 la novità dell'esposizione orale rispetto al contenuto dell'accordo
  - 6 la capacità di ragionare fuori dagli schemi
  - 7 l'abilità nell'utilizzo delle tecniche di negoziazione
  - 8 la capacità di rispondere alle domande del Collegio Giudicante.
2. La valutazione è operata da ognuno dei Giudici del Collegio Giudicante che esprime un proprio punteggio.
3. I Giudici deliberano in camera di consiglio.

#### **Art. 27**

I componenti delle squadre sono tenuti al rispetto delle regole deontologiche della pratica forense e del codice di rito.

Il mancato rispetto della disposizione di cui al presente articolo costituisce argomento di prova a sfavore previo richiamo da parte di uno dei componenti del Collegio Giudicante.

### **Art. 28**

La Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) può disporre la videoregistrazione della finale della Competizione e la conserva, la bozza di accordo delle squadre finaliste, affinché queste possano essere messe a disposizione delle squadre iscritte alla competizione successiva che ne facciano richiesta.

## **PARTE IV - Valutazione delle Prove**

### **Art. 29**

1. A seguito di ciascuna performance, il collegio giudicante assegna a ciascun squadra un punteggio sulla base dei criteri indicati all'art. 30.

Tale punteggio, relativo alla performance, viene sommato al punteggio relativo all'accordo scritto.

2. Il collegio giudicante assegna altresì un punteggio a ciascun partecipante al fine di stabilire la migliore presentazione orale e la migliore applicazione strategica per l'assegnazione di eventuali altri premi.

3. Una volta individuata la graduatoria complessiva passano il turno le quattro squadre che hanno ricevuto il punteggio più alto. In caso di parità passerà il turno la squadra che ha ottenuto il miglior punteggio nella fase orale.

4. La Competizione prosegue con una nuova estrazione delle coppie sfidanti.

5. In caso di squadre dispari verrà estratta a sorte una squadra che sosterrà la sfida per due volte, con diritto a vedersi assegnato il punteggio più alto fra i due ottenuti.

### **Art 30**

I partecipanti e le squadre verranno giudicate sul risultato complessivo del loro lavoro.

Ad ogni partecipante e squadra sarà assegnato un ammontare di punti divisi nella maniera seguente:

- a) fino a 20 punti per il la bozza di accordo scritta (da 1 a 5 punti per ogni criterio);
- b) fino a 40 punti per la fase orale in base ai criteri di cui all'art. 26 co.1 (da 1 a 10 punti per ogni criterio)

La valutazione finale di ogni partecipante e squadra verrà determinata sulla base della somma dei punteggi ottenuti per il la bozza di accordo scritta e per la negoziazione orale.

## **PARTE V - Svolgimento della Finale e Proclamazione dei Vincitori**

### **Art. 31**

Le squadre che hanno ottenuto il punteggio più alto accedono alla finale.

### **Art. 32**

Il Collegio Giudicante della finale è composta dagli esponenti più rappresentativi del Comitato Scientifico e da professionisti del diritto, designati dalla Sezione Locale organizzatrice (o dal Comitato organizzatore). Essi proclamano a maggioranza la squadra vincitrice della Competizione sulla base della bozza di accordo scritta e della fase dibattimentale, secondo quanto disposto dall'art. 30.

### **Art. 33**

Al termine della finale vengono assegnati i premi alla migliore squadra al miglior oratore-stratega ed eventuali altri premi.

### **Art. 34**

1. La Sezione Locale (o il Comitato organizzatore) di concerto con il Consiglio Direttivo Nazionale provvede ad individuare i premi per la squadra vincitrice, per il miglior oratore-stratega ed eventualmente per gli altri partecipanti.

2. ELSA Italia o la Sezione Organizzatrice dell'evento rilascia un attestato di partecipazione firmato dal Presidente del Comitato Scientifico e dal VP AA Nazionale o in sua mancanza dal Director NNC a ogni partecipante. Il certificato dei componenti della squadra vincitrice è sottoscritto da tutti i Giudici del Collegio Giudicante della finale.

### **Art. 35**

I premi della Competizione e le norme per il ritiro o la rinuncia degli stessi sono stabilite dalla Sezione Locale organizzatrice (o dal Comitato organizzatore).



The European Law Students' Association

ITALIA

---

## **PARTE VI - Disposizioni Finali**

### **Art. 36**

I partecipanti sono tenuti all'osservanza del presente Regolamento. In caso di grave violazione il Comitato scientifico adotta i provvedimenti del caso.

### **Art. 37**

I partecipanti possono sottoporre al Consiglio Direttivo Nazionale ogni questione concernente il presente regolamento. Il Consiglio Direttivo Nazionale è il solo competente a risolvere le questioni relative all'applicazione ed all'interpretazione del presente Regolamento.

### **Art. 38**

1. La Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) è tenuta ad assicurare il proficuo svolgimento della manifestazione ed un alto livello scientifico.
2. Il Consiglio Direttivo della Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) è tenuto all'adozione del presente Regolamento qualora intendano organizzare la manifestazione di ELSA Italia descritta nello stesso.
3. Il Consiglio Direttivo della Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato Organizzatore), previo parere vincolante del Consiglio Direttivo Nazionale, può disporre, per comprovate esigenze organizzative e fatta salva l'assoluta parità di trattamento tra tutte le squadre in gara, delle proroghe a tutti i termini previsti da questo Regolamento.

### **Art. 39**



The European Law Students' Association

ITALIA

---

1. Ogni violazione del presente Regolamento da parte della Sezione Locale designata (o del Comitato organizzatore) è valutata dal Consiglio Direttivo Nazionale che adotta i provvedimenti del caso a maggioranza dei suoi membri.
2. In caso di grave violazione da parte della Sezione Locale organizzatrice (o del Comitato Organizzatore) il Consiglio Direttivo Nazionale può disporre l'annullamento della Competizione. In tal caso esso ne risponde all'Assemblea Nazionale di ELSA Italia alla quale presenta una motivazione scritta. I costi già sostenuti sono a carico della Sezione Locale organizzatrice (o del Comitato organizzatore) responsabile della violazione, la quale provvede a restituire agli iscritti quanto da loro eventualmente versato.

#### **Art. 40**

Le valutazioni e le decisioni del Collegio Giudicante e le decisioni interpretative del presente Regolamento da parte del Consiglio Direttivo Nazionale sono insindacabili.

#### **Art. 41**

Le squadre partecipanti alla manifestazione dichiarano di avere preso visione del presente Regolamento e di accettarne le relative disposizioni per il solo fatto della loro iscrizione alla Competizione. Tale inciso deve essere specificato nel modulo per l'iscrizione.

#### **Art. 42**

Il presente Regolamento è applicabile in tutti i casi di Local Negotiation Competition, fatti salvi i casi di Regolamenti locali approvati dalle singole sezioni. Tali Regolamenti dovranno essere redatti sull'impronta di quello nazionale. Ogni Sezione Locale che deciderà di dotarsi di tale Regolamento dovrà informare il VP AA di ELSA Italia che potrà richiederne una copia da sottoporre a un controllo di legittimità.