



The European Law Students' Association

ITALIA

REGOLAMENTO DELLA NATIONAL NEGOTIATION COMPETITION

TITOLO I - Regole Generali

PARTE I - L'Organizzazione

Art. 1.

La National Negotiation Competition è una simulazione di negoziazione tra due parti al fine di addivenire alla conclusione di un accordo 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 for National Negotiation Competition che coopera nell'organizzazione della competizione con il Vicepresidente Attività Accademiche e la Sezione Locale designata (o il Comitato organizzatore).
3. 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.
4. 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 tutte le decisioni di concerto con essi.
5. I costi della manifestazione sono a carico della Sezione Locale organizzatrice (o del Comitato organizzatore), fatta salva la quota dell'Italian Development Fund destinata alla National Negotiation Competition, secondo quanto previsto dal Decision Book Financial Management.
6. ELSA Italia organizza annualmente un unico evento nazionale Negotiation Competition.

Art. 3

1. Per l'individuazione del caso pratico, la valutazione del piano di negoziazione ed il giudizio della negoziazione orale, la Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) si avvale rispettivamente di un Comitato Scientifico e di un Collegio Giudicante da essa costituito, composto da professionisti del diritto ed esperti della materia 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

La National Negotiation Competition si svolge in lingua italiana o inglese.

Art. 5

La competizione si svolge in due fasi:

- a) redazione da parte di ciascuna squadra di un piano di negoziazione sulla base delle informazioni generali e delle informazioni confidenziali,
- b) svolgimento della ~~una~~ negoziazione orale, articolata in fase eliminatoria, semifinale e finale.

Art. 6

La National Negotiation Competition si svolge una volta l'anno nel periodo concordato tra la Sezione Locale ospitante (o il Comitato organizzatore) e il Consiglio Direttivo Nazionale.

PARTE II - Partecipazione alla Competizione**Art. 7**

1. La Competizione è aperta esclusivamente a studenti o laureati in materie giuridiche 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. I membri del Comitato Organizzatore della National Negotiation Competition e del Consiglio Direttivo di ELSA Italia e il Director for National Negotiation Competition sono esclusi dalla partecipazione alla competizione.

Art. 8

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 tre 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 al Director for National Negotiation Competition e 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

Il caso fittizio oggetto della competizione si compone di:

- "Informazioni generali", fornite a tutte le squadre indipendentemente dalla parte rappresentata al momento dell'apertura delle registrazioni;
- "Informazioni confidenziali", riservate alle squadre che rappresentano la parte per cui sono elaborate e comunicate alla chiusura delle iscrizioni.



The European Law Students' Association

ITALIA

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 competizione, salvo deroga stabilita di comune accordo fra la Sezione Locale ed il VP AA di ELSA Italia, il presente Regolamento e le informazioni generali.

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 60 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.
3. Entro 48 ore dal perfezionamento dell'iscrizione, da intendersi con la ricezione della quota di iscrizione, il Director for National Negotiation Competition provvede a comunicare a ciascuna squadra partecipante il codice di gara assegnato sostitutivo della denominazione, dell'Università e della Sezione ELSA di appartenenza nonché delle generalità dei concorrenti.

Art.13

Alla chiusura delle iscrizioni, il Director for National Negotiation Competition provvede a comunicare a ciascuna squadra la parte assegnata, determinata tramite estrazione a sorte, e le relative informazioni confidenziali.

TITOLO II - Le Prove della Competizione

PARTE I - Disposizioni Generali

Art. 14

[abrogato]

Art. 15

1. Le squadre partecipanti possono presentare un massimo di due richieste di chiarimento al Comitato Scientifico sulle informazioni generali o confidenziali tramite l'invio di e-mail al Director Negotiation Competition di ELSA Italia entro il settimo giorno successivo alla scadenza dei termini di iscrizione.
- 2.-Le richieste di chiarimento potranno essere inoltrate esclusivamente per casi di ambiguità o possibili errori e non per richiedere informazioni ulteriori.
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 contenuti in tutto o in parte frutto del lavoro di soggetti esterni alla competizione, pena la squalifica.

PARTE II - Redazione del Piano di Negoziazione

Art. 17

1. Le squadre partecipanti devono produrre entro 45 giorni dall'inizio della negoziazione orale, salvo deroga stabilita di comune accordo fra la Sezione Locale ed il VP AA di ELSA Italia, un piano di negoziazione, tramite mail inviata al Director for National Negotiation Competition di ELSA Italia.

Art. 18

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

2. Il piano di negoziazione non deve eccedere il numero di 2 pagine, deve indicare in calce il codice della squadra e deve essere inviato in formato .pdf (Protected Document Format) al Director for National Negotiation Competition.

3. Il piano di negoziazione non deve contenere, pena la squalifica della squadra, alcun riferimento che permetta di identificare la provenienza degli stessi.

Art. 19

Il piano di negoziazione 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.

Art. 20

[abrogato]

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

Art. 22

1. I piani di negoziazione presentati dalle squadre saranno valutate dal Comitato Scientifico, che attribuirà un punteggio fino ad un massimo di 20 punti.

2. Il Consiglio Direttivo della Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) provvede a trasmetterli al Comitato Scientifico, senza entrare nel merito della valutazione degli stessi.

Art. 22 bis

1. Sulla base delle valutazioni riportate saranno selezionate le otto migliori squadre per ciascun ruolo, che prenderanno parte alla fase orale. Il numero di squadre selezionate può essere oggetto di previa

deroga concordata con la Sezione Locale ospitante su proposta del Vicepresidente Attività Accademiche. Tale deroga va comunicata all'apertura delle iscrizioni.

2. In caso parità di punteggi, tutte le squadre *ex aequo* sono ammesse alla fase orale. Nel caso ciò risulti impossibile per esigenze logistiche, sarà ammessa la squadra iscritta prima.

3. La comunicazione delle squadre selezionate deve avvenire entro 40 giorni dall'inizio della fase orale.

PARTE III - Negoziazione

Art. 23

1. La negoziazione ha lo scopo di addivenire alla conclusione di un accordo e si svolge secondo le seguenti tempistiche:

- "Pre-negoziazione" (5 minuti a squadra): presentazione degli scopi della negoziazione e delle relative tattiche e strategie di ciascuna squadra dinanzi al Collegio giudicante, in assenza dell'altra parte;

- "Negoziazione" (50 minuti): scambio interattivo di informazioni ed interessi al fine di pervenire ad un accordo o quanto meno a dei punti comuni.

- "Autovalutazione e valutazione del Collegio" (fino a 8 minuti): valutazione da parte delle squadre della propria performance e feedback da parte dei componenti del Collegio Giudicante del rendimento di entrambe le squadre.

2. 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 porre delle domande nelle sole fasi di pre-negoziazione e di valutazione.

Art. 25

1. Nel tempo dedicato alla negoziazione, entrambe le parti riproducono brevemente una dopo l'altra il proprio punto di vista; fanno seguito libere trattative.

2. Un addetto al cronometraggio, designato dalla Sezione Locale organizzatrice (o dal Comitato organizzatore), ha il compito di indicare periodicamente il tempo rimasto.

3. Ciascuna squadra può richiedere un intervallo di consultazione della durata massima di tre minuti.

Art. 26

1. Nella valutazione della performance saranno presi in particolare considerazione:

- 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.

2. La valutazione è operata da ognuno dei Giudici del Collegio Giudicante che esprime un proprio punteggio.

Art. 27

I componenti delle squadre sono tenuti al rispetto delle regole deontologiche della professione forense.

Art. 28

La Sezione Locale organizzatrice (o il Comitato organizzatore) dispone la videoregistrazione della finale della Competizione e la mette a disposizione del Consiglio Direttivo Nazionale.

PARTE IV - Valutazione delle Prove**Art. 29**

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

Tale punteggio, relativo alla negoziazione, viene sommato al punteggio relativo allo 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 due squadre che hanno ricevuto il punteggio più alto per ciascuna parte. 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.

Art 30

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

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

a) fino a 20 punti per il piano di negoziazione (da 1 a 4 punti per ogni criterio);

b) fino a 80 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 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 per ciascuna parte accedono alla finale.

Art. 32

Il Collegio Giudicante della finale proclama a maggioranza la squadra vincitrice della Competizione sulla base delle valutazioni riportate per il piano di negoziazione e le diverse sessioni di negoziazione, secondo quanto disposto dall'art. 30.

Art. 33

Al termine della finale vengono assegnati i premi alla migliore squadra al Miglior Negoziatore 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 Negoziatore 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

[abrogato]

PARTE VI - Disposizioni Finali**Art. 36**

I partecipanti sono tenuti all'osservanza del presente Regolamento. In caso di grave violazione ELSA Italia adotta i provvedimenti del caso.

Art. 37

I partecipanti possono sottoporre al Vicepresidente Attività Accademiche ogni questione concernente il presente regolamento. Il Vicepresidente Attività Accademiche 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 intenda organizzare la competizione 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

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.



The European Law Students' Association

ITALIA

Art. 40

Le valutazioni e le decisioni del Collegio Giudicante e le decisioni interpretative del presente Regolamento da parte del Vicepresidente Attività Accademiche sono insindacabili.

Art. 41

Le squadre partecipanti alla competizione 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.