



LOCAL NEGOTIATION COMPETITION

REGOLAMENTO

TITOLO I – DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 1 – Negoziazione

La Local Negotiation Competition (di seguito “LNC”) è una simulazione di una negoziazione tra due parti al fine di addivenire alla conclusione di un accordo. È organizzata dal Consiglio Direttivo di ELSA (The European Law Students’ Association) Lecce.

Articolo 2 – Regolamento e modifiche

1. Il presente Regolamento, approvato all’unanimità dal Consiglio Direttivo Locale (di seguito “CDL”), costituisce la disciplina di base della LNC.
2. Eventuali modifiche di tale Regolamento, preliminarmente deliberate all’unanimità dal CDL, dovranno tempestivamente essere comunicate ai partecipanti della LNC.

Articolo 3 – Organi

1. Il CDL si avvale di:
 - a. Un Comitato Scientifico (di seguito “CS”) per l’individuazione del caso fittizio oggetto della competizione e valutazione dei piani di negoziazione.
 - b. Un Collegio Giudicante (di seguito “CG”) per la valutazione della negoziazione orale, che deve essere composto da almeno 3 persone.
2. I membri di tali organi sono scelti tra professionisti ed esperti in ambito di negoziazione, che abbiano voluto mettere a disposizione della manifestazione la loro esperienza e le loro conoscenze tecniche-giuridiche.



Articolo 4 – Fasi

1. La competizione si compone di:

- a. Una fase scritta: consistente nella redazione, da parte di ciascuna squadra, di un piano di negoziazione sulla base delle informazioni generali e delle informazioni confidenziali.
- b. Una fase orale: negoziazione orale, articolata in fase semifinale e Finale.

TITOLO II – SVOLGIMENTO DELLA COMPETIZIONE

Parte I: Partecipazione alla competizione

Articolo 5 – Iscrizione

1. La partecipazione alla LNC è aperta a studenti o laureati in materie giuridiche da non più di un anno, soci di ELSA Lecce.
2. Si considera inoltre incompatibile con la partecipazione alla LNC:
 - a. L'esercizio della pratica professionale forense per un periodo superiore a sei mesi al momento dell'iscrizione alla competizione;
 - b. Lo svolgimento di stage e tirocini presso organi giudicanti e inquirenti per un periodo superiore a sei mesi al momento dell'iscrizione alla competizione;
 - c. La frequenza di corsi o scuole di specializzazione, master e dottorati di ricerca.
3. I requisiti di cui al comma 1 devono sussistere in capo a ciascuno dei componenti della squadra al momento dell'iscrizione alla competizione.

Articolo 6 – *Fee* di iscrizione

1. Al fine dell'iscrizione alla competizione è richiesto lo status di socio ELSA Lecce durante l'anno sociale corrente ed il pagamento di una *fee* di importo pari ad euro 5 per spese di segreteria.



2. In caso di rinuncia o di qualsiasi altro impedimento, la quota di partecipazione non sarà restituita.

Articolo 7 – Composizione squadre

1. La partecipazione alla LNC è aperta a squadre composte da numero due partecipanti.
2. Il Vice Presidente Attività Accademiche di ELSA Lecce e i Director Attività Accademiche di ELSA Lecce sono esclusi dalla partecipazione alla competizione.

Articolo 8 – Modulo di iscrizione

L'iscrizione di ciascuna squadra avviene utilizzando apposito modulo pubblicato sul sito <http://www.elsalecce.org/>, debitamente compilato ed inviato entro il termine stabilito.

Articolo 9 – Oggetto della competizione

L'oggetto della competizione è costituito da un caso fittizio, che si compone di:

- a. Informazioni generali, fornite a tutte le squadre indipendentemente dalla parte rappresentata.
- b. Informazioni confidenziali, riservate alle squadre che rappresentano la parte per cui sono elaborate.

Articolo 10 – Assegnazione codice di gara ed estrazione delle parti negoziali

1. Entro 48 ore dall'avvenuta iscrizione il CDL provvede a comunicare a ciascuna squadra partecipante il codice di gara assegnatole, sostitutivo delle generalità dei concorrenti.
2. Entro 24 ore dalla chiusura delle iscrizioni, il CDL provvede con estrazione a determinare la parte negoziale (A o B) assegnata a ciascuna squadra. Contestualmente vengono comunicate le informazioni confidenziali per ciascuna parte, che non devono in alcun modo essere comunicate alle squadre che rappresentano la parte opposta.



Articolo 11– Richiesta di precisazioni

1. Le squadre partecipanti possono chiedere un numero massimo di due domande al CS su ogni aspetto del caso oggetto della competizione esclusivamente tramite mail al CDL entro un termine stabilito.
2. Le squadre partecipanti possono chiedere precisazioni all'indirizzo Inc.lecce@it.elsa.org. Le richieste di chiarimenti potranno essere inoltrate esclusivamente per casi di ambiguità o possibili errori e non per chiedere informazioni ulteriori.
3. È fatto divieto di consultare in qualsiasi modo i membri del CS o del CG, pena l'esclusione dalla competizione.
4. Sono altresì insindacabili le valutazioni del CS e del CG.

Articolo 12 – *Training Day*

1. Il CDL può predisporre uno o più *Training Day*: incontri formativi, tenuti da esperti nel settore della negoziazione, utili per prepararsi sia alla fase scritta che alla fase orale della LNC.
2. La partecipazione delle squadre al o ai *Training Day* è libera e non comporta l'attribuzione di alcun punteggio in vista della valutazione finale.

Parte II: Fase scritta

Articolo 13 – Piano di negoziazione

1. Le squadre iscritte sono tenute alla redazione di un Piano di negoziazione, che è oggetto di valutazione da parte del CS, che selezionerà le squadre che accederanno alla fase semifinale.
2. Le modalità di stesura di tale piano sono espone nell'Allegato 1.
3. I piani di negoziazione devono essere inviati secondo le modalità indicate entro il termine perentorio stabilito dal CDL e sono valutate dal CS sulla base della tabella contenuta nell'Allegato 2.



4. Sulla base delle valutazioni riportate dal CS sono selezionate le 4 migliori squadre per ciascun ruolo, che prenderanno parte alla fase orale.

5. Le squadre selezionate sono comunicate dal CDL tramite e-mail entro quattro giorni prima dell'inizio della fase orale.

Parte III: Fase orale

Articolo 14 – Estrazione

Contestualmente alla comunicazione delle squadre che accedono alla fase orale, sono estratti e comunicati gli abbinamenti per le negoziazioni della fase eliminatoria tra le squadre rappresentanti la parte A e le squadre rappresentanti la parte B.

Articolo 15– Svolgimento

1. La negoziazione si svolge secondo le seguenti tempistiche:

– Pre-negoziazione (3 minuti a squadra): presentazione degli scopi della negoziazione e delle relative tattiche e strategie di ciascuna squadra dinanzi al CG, in assenza dell'altra parte;

- Negoziazione (40 minuti): scambio interattivo di informazioni ed interessi al fine di pervenire a un accordo o quanto meno a dei punti comuni. Ciascuna squadra può richiedere un intervallo dalla negoziazione della durata massima di cinque minuti.

– Autovalutazione e valutazione del CG (fino a 10 minuti): valutazione da parte delle squadre della propria performance e feedback da parte dei componenti del CG del rendimento di entrambe le squadre.

2. Tutti i componenti di ciascuna squadra devono prendere la parola nel corso della negoziazione.

3. Un addetto al cronometraggio, designato dal CDL, ha il compito di indicare periodicamente il tempo rimasto.

4. La fase finale orale è pubblica.



Articolo 16- Valutazioni

1. A seguito di ciascun turno, ogni componente del CG assegna alle squadre un punteggio, sulla base dei criteri indicati nell'Allegato 3.
2. Durante la fase eliminatoria e semifinale il CG assegna altresì un punteggio in decimi a ciascun partecipante al fine di stabilire la migliore presentazione orale e la migliore applicazione strategica per l'assegnazione del premio di Miglior Negoziatore.

Articolo 17 – Fase eliminatoria e Semifinale

1. A seguito della fase eliminatoria, le due squadre per ciascuna parte che hanno ottenuto il punteggio più alto accedono alla semifinale.

Articolo 18- Proclamazione Vincitori della Semifinale

A seguito della semifinale, le due squadre che hanno ottenuto il punteggio più alto accedono alla Finale.

Articolo 19- Fase finale

1. Il CG, anche su richiesta del Vice Presidente Attività Accademiche di ELSA Lecce, potrà prevedere per la finale degli elementi aggiuntivi e/o di novità per integrare il caso fittizio.
2. Durante la Finale il CG assegna altresì un punteggio in decimi a ciascun partecipante al fine di stabilire la migliore presentazione orale e la migliore applicazione strategica per l'assegnazione del premio di Miglior Negoziatore.
3. Ogni turno si svolge secondo le regole di cui agli art. 15-16.

Articolo 20- Proclamazione Vincitori



All'esito della Finale, il CG proclama a maggioranza la Squadra Vincitrice della competizione e il Miglior Negoziatore e assegna i relativi premi.

TITOLO III: DISPOSIZIONI FINALI

Articolo 21 – Provvedimenti Disciplinari

Tutti i partecipanti sono tenuti all'osservanza del presente Regolamento, di cui dichiarano di accettare le relative disposizioni per il solo fatto della loro iscrizione alla competizione. In caso di grave violazione, il CDL adotta tutti i provvedimenti del caso, inclusa la squalifica.