

CURRICULUM
VITAE

I NFORMAZIONI PERSONALI
Nome Cognome

Concetta Pettrone

Telefono
Data di nascita

ESPERIENZA LAVORATIVA

. Ad Oggi

Iscrizione **Albo dei Revisori legali n. 170258**

Dottore Commercialista iscritta all'ODCEC Firenze n.2128/A

Esercizio professionale presso il proprio Studio in Capraia e Limite (FI)
Via Don Giovanni Minzoni, 6

Consulenza Tributaria, Aziendale, Contrattualistica ed in materia di Successioni

Delegata presso il **Tribunale di Firenze quale professionista abilitata a provvedere alle operazioni di vendita di beni immobili e mobili registrati EX ARTT. 534 BIS E 591 BIS C.P.C. E 169 TER E 179**

. Da maggio 2011

Mediatore, abilitato ai sensi del D. Lgs. N. 28/2010, presso la CCIAA di Prato e Pistoia - n.38 Registro del Ministero della Giustizia CCIAA di Arezzo e Siena - n.58 Registro del Ministero della Giustizia Aggiornamento assolto

Mediatore abilitato alle procedure di mediazione svolte dalle Camere di Commercio di Prato e Pistoia per le controversie in **materia di Energia Elettrica e Gas** di competenza dell'Autorità, ai sensi del punto 4 della deliberazione dell'Autorità n. 209/2016/E/com e dell'art. 14 del TICO

Aggiornamento Assolto

ISTRUZIONE

• novembre - dicembre 2010

• luglio 2006 luglio 2009

• aprile 2005

• 16 dicembre 2003

FORMAZIONE
Corsi
aggiornamento
e specializzazione
per mediatori

Corso di perfezionamento e specializzazione per **MEDIATORI CIVILI E COMMERCIALI**, della durata di 51 ore svolte in conformità al decreto interministeriale del Ministero della Giustizia di concerto con il Ministero dello Sviluppo Economico del 18 ottobre N.180 e PDG 4 novembre 2010.

Il corso è stato organizzato dalla **Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze**, il quale Ente, è stato accreditato con PDG del 01/10/2009 del Ministero della Giustizia tra i soggetti accreditati a tenere corsi di formazione previsti dal D.M. 23 Luglio 2004 n. 222 e dal D.M. 18 Ottobre 2010 n. 180.

Tirocinio professionale previsto dal D.Lgs. n. 139/2005, per l'accesso alla Sezione A Commercialisti dell'Albo presso lo studio del Dott. Enrico Sodini (iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze - Sezione A)

Corso organizzato dall'Azienda Regionale per il diritto allo studio universitario "**La comunicazione**" - La competenza comunicativa e relazionale nei contesti organizzativi - Il corso è stato da me frequentato per interesse personale.

Laurea in Economia e Commercio

Consegnata presso l'Università degli studi di Firenze con una Tesi di Storia economica dal titolo "La lunga marcia della Cina: dalla rivoluzione contadina al primato industriale".

Ho sostenuto esami appartenenti a varie aree quali quella economica, giuridica, matematico - statistica ed in particolare di tipo aziendale.

Giugno 2024 Aggiornamento formativo in webinar e presenza della durata di 12 ore tenuto presso la C.C.I.A.A tenuto dall' Associazione Equilibrio & R.C. ai sensi dell'art. 42 comma 4, lett.c) art.42 co. 7 del DM 150/2023

Aprile 2023 Aggiornamento per mediatori civili e commerciali sulle novità introdotte dal D. Lgs. 149/2022 tenuto da ADR intesa SRL.

Novembre 2020 Aggiornamento formativo in webinar **LE EMOZIONI APPLICATE AD UNA PROCEDURA DI MEDIAZIONE** organizzato da GEO-C.A.M. Ente di Formazione interprofessionale Nazionale Consulenti Tecnici Arbitri e Mediatori.

Dicembre 2019 **LA MEDIAZIONE PER LE CONTROVERSIE CONDOMINIALI** tenuto dalla Prof. Avv. Giuliana Romualdi, docente presso l'Università degli Studi di Siena – Dipartimento di Giurisprudenza corso in Mediazione e Procedure ADR

Maggio 2018 **EFFECTIVE SKILLS FOR NEGOTIATING AND MEDIATING** Corso di aggiornamento avanzato promosso dall' Università degli Studi di Firenze DSG con relatori **Dr. Jur. René A. Pfromm Bucerius Law School, Hamburg, Prof. Elayne E. Greenberg St. John's University, New York**

Advanced Mediation Course ed il **Prof. David Hoffman, Harvard Law School**. Sono stati esaminati i presupposti che sottintendono il modello di negoziazione "raggiungere il sì" e cioè la razionalità ed il tentativo di ciascuna parte della negoziazione di massimizzare i propri interessi, nonché le prassi che consentono ai mediatori di ascoltare con la loro più piena attenzione ed entrare in connessione con le persone al loro livello più profondo. Sono state effettuate esercitazioni tra i partecipanti con l'obiettivo di "essere focalizzati" prima di entrare in relazione con le persone, e poi esercitazioni di ascolto per migliorare

la connessione con le persone.

Maggio 2017 sponsorizzato da OCF: breve corso avanzato di mediazione con il **Prof. David Hoffman**, docente di mediazione e di tecniche di mediazione alla Harvard Law School ed al PON - Program for Negotiation - della Harvard Negotiation Institute (diretto dal Prof. Robert Mnookin), autore di numerose pubblicazioni scientifiche sulla mediazione e sulla negoziazione, e curatore (con Daniel Bowling) del mitico libro "Bringing Peace into the Room - How the personal qualities of the mediator impact of the process of conflict resolution" (Jossey-Bass, San Francisco, 2003)

3 novembre 16 Convegno organizzato dalla Camera di Commercio di Firenze nell'ambito della XIII settimana della Conciliazione: "**Le prospettive della mediazione. Quali scenari per il futuro**"

8 e 22 aprile 2016 Corso aggiornamento organizzato dalla Fondazione dei Dottori Commercialisti: "**Dare e ricevere feed-back**" tenuto dal **Dott. G. Guastalla** Dott.ssa Cristina Marchese Prof.ssa Rosapia Laurogrotto e Avv. Chiara Mambelli

Ciclo 3 incontri volto all'indagine dei meccanismi emotivi e relazionali organizzati dalla Camera di Commercio di Prato al fine di capire i condizionamenti di cui potrebbero essere portatori le parti in mediazione, mediatore incluso: "Intelligenza emotiva per il lavoro e la vita", "Trappole mentali - La gestione del benessere di se stessi e dei propri clienti", "L'approccio zero alibi per liberare il talento" relatore Roberto Tiby.

25 settembre 2015 Corso aggiornamento per mediatori abilitati organizzato dalla Fondazione dei Dottori Commercialisti tenuto da **GARY FRIEDMAN** (autore del libro **Inside out - how conflict professionals can use self reflection to help their clients**): strumenti di autoconsapevolezza per la gestione del conflitto.

29 maggio 2015 "La mediazione: uno strumento vincente. Come la mediazione può produrre risultati nelle controversie internazionali" organizzato da Camera di Commercio di Firenze, Florence International Mediation Chamber ed IMI

20 novembre 2014 "Arbitrato e negoziazione assistita nel DL 133/14, rapporti con la mediazione, la giurisprudenza in materia di mediazione." Organizzato ODCEC

23 marzo 2014 Corso di aggiornamento svolto con "**tecniche teatrali di gestione del conflitto in mediazione**" organizzato da APEC

2 ottobre 6 novembre 2012 Corso di aggiornamento per mediatori organizzato dalla Camera di Commercio di Pisa, tenuto da Paolo Frediani 27 ottobre 2011 organizzato da Camera di Commercio di Pisa

18 aprile 2012 Corso aggiornamento biennale con specifico approfondimento nelle **controversie assicurative**

Corsi sulla comunicazione, sull'arte della domanda e la comunicazione in genere.

Formazione Professionale

Formazione professionale continua, obbligatoria per chi è iscritto all' Albo dei Dottori Commercialisti e degli esperti contabili, riguarda vari argomenti caratteristici dell'attività professionale del Dottore Commercialista quali

- **Materie Giuridiche** (diritto privato, commerciale, della Crisi di Impresa, tributario, ADR, ecc.)
- **Materie Economico Aziendali** (tra le quali Economia degli intermediari finanziari: economia, amministrazione e controllo delle imprese bancarie, degli istituti speciali di credito, delle aziende di assicurazione; economia e tecnica delle operazioni finanziarie e del mercato mobiliare; Tecnica bancaria: concessione del credito; pratica istruttoria di finanziamento; ruolo del professionista nelle pratiche di finanziamento; titoli di credito; gestione valutaria delle banche)

Autorizzo il trattamento dei dati ex L. 196/03.

Capraia e Limite, 01.10.2024

Firmato
Concetta Pettrone