ANGELO MONORITI

Avvocato

Informazioni personali

Data di nascita: 13 Maggio 1977
Luogo di nascita: Melito Porto Salvo (RC)
Nazionalità: Italiana

Istruzione

2001 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali Guido Carli - Roma
Laurea in Giurisprudenza 110/110 e lode.

Abilitazione Professionale

Iscritto al Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Roma dal 9 Dicembre 2004.

Esperienze di lavoro

Maggio 2018 – oggi EY – Studio Legale Tributario in associazione con ERNST & YOUNG - Roma

Gennaio 2016 – Aprile 2018 Studio Legale Gianni – Origoni – Grippo – Cappelli & Partners - Roma

Gennaio 2005 – Dicembre 2015 NCTM Studio Legale Associato – Roma –

Giugno 2002 – Dicembre 2004 EY LAW – Studio Legale Tributario in associazione con ERNST & YOUNG - Roma

Maggio 2001 – Maggio 2002 ANDERSEN LEGAL - Studio di Consulenza Legale e Tributaria – Roma

Aree di esperienza

DIRITTO CIVILE E COMMERCIALE.
RISOLUZIONE CONTROVERSIE INTERNE ED INTERNAZIONALI.
NEGOZIAZIONE ASSISTITA E MEDIAZIONE
DIRITTO DELLE ADR

Docenza e attività di insegnamento

2024 - L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Laurea Magistrale Law, Digital Innovation and Sustainability
Docenza a contratto
Materia di insegnamento: STRATEGIC NEGOTIATION AND CONFLICT MANAGEMENT [EM75]

2024-2022 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Dipartimento di giurisprudenza
Responsabile della Clinica Legale ADR - Negoziazione

2024-2017 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Dipartimento di giurisprudenza
Docenza a contratto
Materia di insegnamento: Negoziazione e tecniche di risoluzione delle controversie civili e commerciali.
Nome del corso: NegotiatingLab

2024-2022 – Unitelma Sapienza
Corso di laurea in Scienze dell'Economia Aziendale
Docenza a contratto
Materia di insegnamento: Laboratorio di procedure di negoziazione e mediazione

2024-2021 - L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Dipartimento di giurisprudenza – Laurea Magistrale Law, Digital Innovation and Sustainability
Docenza a contratto
Materia di insegnamento: Negoziazione accordi nazionali ed internazionali.
Nome del corso: The language of innovation - Negotiation

2023 – 2019 Luiss Business School
Docenza a contratto
Master in General Management
Materia di insegnamento: Diritto di impresa

2022-2012 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Master in "Legal Advisor and Human Resources Management"
Materia di insegnamento: Negoziazione e tecniche di risoluzione delle controversie civili e commerciali.

2022-2009 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Master in "Legal Advisor and Human Resources Management"
Materia di insegnamento: La vigente normative in materia di protezione dei dati personali – Privacy e rapporti di lavoro.

2021-2017 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Master in Consulente Legale di impresa
Materia di insegnamento: Negoziazione e tecniche di risoluzione delle controversie civili e commerciali - NegotiatingLab

2020-2016 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Master in "Legal Advisor and Human Resources Management"

Materia di insegnamento: Gli strumenti giuridici nelle operazioni di finanza straordinaria. M&A, ristrutturazioni e riassetti societari

2018-2017 Harvard Law School – L.U.I.S.S.
Teaching Assistant - Assistenza ai docenti del Corso di perfezionamento "Negotiation for Executives" tenuto in Italia da docenti del Program on Negotiation presso la Harvard Law School ed organizzato in collaborazione con la Luiss Guido Carli e ADR Center

2016 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Master in Consulente Legale di impresa
Materia di insegnamento: La vigente normative in materia di protezione dei dati personali – Privacy e rapporti di lavoro.

2015 L.U.I.S.S. - Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
NegotiatingLab – Corso libero, Soft-skills Docenza di Negoziazione e tecniche di risoluzione delle controversie civili e commerciali - NegotiatingLab

2001 L.U.I.S.S. – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali
Collaborazione alla cattedra di Diritto Civile (Prof. Massimo Confortini)

PUBBLICAZIONI

Monografie

Aprile 2024 – *NegotiACTION – Negotiation Essentials*, McGrawHill.

Maggio 2023 – *NegoziAzione – Il manuale dell'interazione umana*, Giuffrè - Francis Lefebvre.

Aprile 2023 – *Dall'ordine imposto all'ordine negoziato* – Giappichelli.

Articoli

In corso di pubblicazione – "*Avoiding Nuclear Conflagration by changing the game: John Fitzgerald Kennedy and the Cuba Missiles crisis*" in Negotiators who Changed the World, Springer Nature

Ottobre 2024 - *Da ordem imposta à ordem negociada: a reforma da justiça por meio das universidades* in Revista dos Estudantes de Direito da Universidade de Brasília (RED|UnB) *v. 1, n. 23, Brasília (DF), jan.-dez. 2023* *https://oaji.net/articles/2023/8404-1722910942.pdf*

Giugno 2024 – "*Ubi societas, ibi pactum. La transizione verso l'interazione umana*" in Federalismi (ISSN 1826-3534) https://www.federalismi.it/ApplOpenFilePDF.cfm?artid=50775&dpath=document&dfile=26062024145931.pdf&content=Ubi%2Bsocietas%2C%2Bibi%2Bpactum%2E%2BLa%2Btransizione%2Bverso%2Bl'interazione%2Bumana%2B%2D%2Bstato%2B%2D%2Bdottrina%2B%2D%2B

Ottobre 2023 – *"Se ci sta a cuore, la chiameremo ancora mediazione?"* in Ratio Juris (ISSN2420-7888) https://www.ratioiuris.it/se-ci-sta-a-cuore-la-chiameremo-ancora-mediazione/

Luglio 2022 – Monoriti, A., Baldelli, P. *Risolvere un conflitto fra Stati o dissolvere un conflitto fra popoli? Negoziare l'identità: la strategia dietro gli Accordi di Abramo* in, Dalla competizione all'integrazione nel Medio Oriente-Nord Africa – L'impatto degli Accordi di Abramo sugli equilibri regionali a cura di P. Baldelli – Elena Tosti di Stefano, Edizioni Nuova Cultura, 19 https://bit.ly/3g9mGey

Maggio 2022 - *Composizione negoziata della crisi d'impresa o negoziazione per la rigenerazione d'impresa?* in Il Fallimentarista (ISSN 2421-4701) https://ilfallimentarista.it/articoli/focus/composizione-negoziata-della-crisi-dimpresa-o-negoziazione-la-rigenerazione-dimpresa

Febbraio 2022 - *La composizione negoziata della crisi d'impresa: un gioco competitivo o un gioco cooperativo?* in Giustizia Civile (ISSN 2420-9651) https://giustiziacivile.com/crisi-dimpresa/approfondimenti/la-composizione-negoziata-della-crisi-dimpresa-un-gioco-competitivo-o

Gennaio 2022 – Monoriti, A., Baldelli, P. *Risolvere un conflitto fra Stati o dissolvere un conflitto fra popoli? Negoziare l'identità: la strategia dietro gli Accordi di Abramo* in CEMAS Sapienza, Gli Accordi di Abramo in una prospettiva regionale, Geopolitical Brief 1, 4-15 https://bit.ly/3g9mGey

Giugno 2021 – "*Leadership or leading sheep?"* in Big Bang Marketing 2020, Kotler Impact, 2021, p. 163 ss.

Maggio 2021 – *"Il giudizio e la mediazione: cosa non funziona?"* in Ratio Juris (ISSN2420-7888) *https://www.ratioiuris.it/il-giudizio-e-la-mediazione-cosa-non-funziona/*

Marzo 2021 – *"Dall'ordine imposto, all'ordine negoziato"* in Ratio Juris (ISSN2420-7888) *https://www.ratioiuris.it/dallordine-imposto-allordine-negoziato/*

Luglio 2016 – *"La Società Benefit: La nuova dimensione dell'impresa italiana"* in La Rivista Nel Diritto, Luglio-Agosto 2016, n. 7, Nel Diritto Editore, p. 1125.

Luglio 2011 – *"Il ruolo dell'avvocato nel procedimento di mediazione. L'informativa al cliente."* in Notarilia, Anno III, n. 4, Il Cigno GG Edizioni, Roma, 2011, p. 60 ss

Corsi di formazione specialistica

2017 Program on Negotiation at Harvard Law School – Executive Education – "*Negotiation and Leadership"* Course - Boston

2015 Harvard Law School – National Institute of Business Management: Webinar *"Bargaining with the Devil: Strategies and Techniques for Negotiating with Tough Opponents"*

2015 Harvard Law School – National Institute of Business Management: Webinar *"What People Really Want: Five Secrets to Successful Negotiating"* - Prof. D. Shapiro

2015 IAW – Influence at Work: Training Workshop based on the research of Dr. Robert Cialdini: *"Principles of Persuasion"*

Lingue

Italiano
Inglese