

TEORIA E TECNICA DELLA NEGOZIAZIONE

CORSO BREVE PER APPRENDERE LE BASI DI UN NEGOZIATO EFFICACE

ROMA, 6-7 GIUGNO 2022

Consiglio Nazionale Forense - Via del Governo Vecchio, 3

Il Corso è organizzato dalla Scuola Superiore dell'Avvocatura, ente formatore accreditato dal Ministero della Giustizia al numero 468, con la Commissione ADR del Consiglio Nazionale Forense.

LE RAGIONI DEL CORSO

I diversi strumenti ormai a disposizione dell'avvocato per la risoluzione delle controversie del proprio assistito nell'ambito della c.d. "giustizia consensuale" comportano, oltre alle consuete competenze giuridiche, la necessità di acquisire conoscenze e competenze relative alle tecniche di negoziazione.

È necessario saper preparare, pianificare e gestire un negoziato conoscendone tecniche, strategie e tattiche. È indispensabile saper individuare correttamente gli elementi del conflitto, utilizzare una comunicazione efficace, praticare un ascolto attivo, far uso dell'assertività, saper gestire le emozioni ed allenarsi alla creatività.

Le previsioni in materia di negoziazione assistita di cui al D.L. 132/14 convertito in L.162/14 impongono poi di riflettere sul tema di tali competenze anche nell'ambito dei conflitti familiari.

Competenze negoziali e rispetto dei doveri deontologici presuppongono una preparazione specifica che consenta di assicurare al cliente la massima professionalità anche nella gestione delle negoziazioni.

OBIETTIVO DEL CORSO

Il Corso si propone di fornire le competenze per:

- identificare e comprendere i vari tipi di conflitto
- affrontare in modo positivo il conflitto
- preparare il cliente al negoziato
- preparare l'incontro negoziale
- pianificare e condurre efficacemente un negoziato
- riconoscere ed utilizzare le principali tecniche di negoziazione
- utilizzare tecniche base ed avanzate di negoziazione
- utilizzare modalità di comunicazione efficace
- utilizzare assertività, ascolto attivo, creatività
- gestire professionalmente la negoziazione anche in ambito familiare

DESTINATARI

Il corso è rivolto agli avvocati che intendano sviluppare le proprie competenze nell'attività stragiudiziale e nell'utilizzo dei metodi alternativi di risoluzione delle controversie onde poter gestire professionalmente i più diversi tavoli negoziali a vantaggio del proprio cliente

PROGRAMMA DEL CORSO

COME PREPARARE IL NEGOZIATO

6 giugno 2022 dalle 09.00 alle 13.00

L'analisi del caso: la comprensione del conflitto
La verifica dei contesti negoziali e le diverse tipologie
La pianificazione del negoziato: strategie e tattiche
Il setting e le tecniche negoziali base
Video, esercitazioni e role playing

GLI STRUMENTI DEL NEGOZIATORE

6 giugno 2022 dalle 14.00 alle 18.00

Comunicazione efficace. Le frasi "killer" e le domande "giuste".
Ascolto attivo
Assertività
Gestione delle emozioni, empatia ed intelligenza emotiva
Video, esercitazioni e role playing

LE PRINCIPALI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

7 giugno 2022 dalle 09.00 alle 13.00

L'ancoraggio
La persuasione e la manipolazione
La creatività
Video, esercitazioni e role playing

NEGOZIAZIONE ASSISTITA E CONFLITTO FAMILIARE

7 giugno 2022 dalle 14.00 alle 18.00

La L 162/2014: negoziazione assistita generica ed in materia di famiglia
Le fasi della negoziazione assistita
Modulistica, protocolli e linee guida
Criticità e la giurisprudenza di merito
Negoziazione e mediazione familiare: caratteristiche e differenze
Competenza dell'avvocato e deontologia dell'avvocato negoziatore

DOCENTI

- **Avv. Lucia Legati**
Componente commissione ADR c/o CNF, mediatore civile e familiare, formatore pratico ADR
- **Avv. Laura Cerizzi**
Componente commissione ADR c/o CNF, mediatore civile e familiare, formatore teorico e pratico ADR
- **Avv. Flavio Ratti**
Direttore Scuola Forense Monza, formatore per formatori per le Scuole Forensi presso la Scuola Superiore dell'Avvocatura, mediatore, formatore pratico ADR

METODOLOGIA E DIDATTICA

La formazione dell'adulto richiede metodologia didattica atta a coinvolgere fattivamente in prima persona i partecipanti in modo che l'insegnamento si sviluppi sulla base del confronto di esperienze con la guida di Colleghi che da anni si occupano della materia, sia quali negoziatori sia quali formatori.

I partecipanti saranno chiamati ad interagire costantemente attraverso simulazioni, giochi di ruolo ed esercitazioni.

ISCRIZIONE E QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

A titolo di contributo, è richiesta una quota di iscrizione di € 150,00 (iva al 22% inclusa) per l'intero corso. Le modalità per regolarizzare la contribuzione saranno comunicate con la mail di comunicazione di avvenuta pre-iscrizione al Corso.

La quota di iscrizione potrà essere rimborsata nel caso in cui il corso non venga svolto.

Le domande di iscrizione devono essere redatte esclusivamente con modalità telematica attraverso la piattaforma on-line disponibile presso [questo indirizzo URL](#).

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del Corso verrà rilasciato l'attestato di partecipazione con l'indicazione dei crediti formativi conseguiti.

CREDITI

Ai partecipanti verranno riconosciuti n. 12 crediti formativi di cui 2 in materia deontologica secondo le prescrizioni del Regolamento sulla formazione continua approvato dal Consiglio Nazionale Forense.

INFORMAZIONI

Per ulteriori informazioni rivolgersi alla Segreteria della Scuola Superiore dell'Avvocatura:
tel. 06 6872866; e-mail: segreteria@scuolasuperioreavvocatura.it