

CORSO DI FORMAZIONE

AVVOCATO NEGOZIATORE

Come gestire il conflitto e condurre efficacemente un negoziato

Busto Arsizio, 28-29 gennaio 2018

Il corso è organizzato dal Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Busto Arsizio di concerto con la Commissione ADR del Consiglio Nazionale Forense e con la Scuola Superiore dell'Avvocatura.

LE RAGIONI DEL CORSO

La degiurisdizionalizzazione ed i diversi strumenti posti a disposizione dell'avvocato per la risoluzione delle controversie del proprio assistito, lo portano ad affrontare sempre più frequentemente questioni che richiedono, oltre alle consuete competenze giuridiche, conoscenze delle dinamiche e della gestione dei conflitti nonché nozioni di tecniche di negoziazione e di comunicazione efficace. I diversi interventi legislativi degli ultimi anni, sia con l'introduzione della mediazione ex D.Lgs. 28/10 sia della negoziazione assistita di cui al D.L. 132/14 convertito in L. 162/14 nonché le previsioni deontologiche del dovere di competenza, informativa al cliente e collaborazione con la controparte, impongono una preparazione specifica che consenta di assicurare al cliente la massima professionalità anche nella gestione delle negoziazioni e delle mediazioni. Scopo di questo corso è quello di far acquisire i mezzi per la comprensione dei vari tipi di conflitto, di far conoscere le principali tecniche di negoziazione nonché di far apprendere le modalità per una comunicazione efficace. Ciò affinché l'avvocato, oltre alle sue competenze nel ruolo giudiziario ed avversariale, sia in grado fornire idonea prestazione al suo assistito anche nella gestione stragiudiziale delle controversie.

OBIETTIVO DEL CORSO

Il corso si propone di:

- insegnare ad identificare e comprendere i vari tipi di conflitto
- insegnare come affrontare in modo positivo il conflitto
- conoscere le principali tecniche di negoziazione
- apprendere le modalità per una comunicazione efficace
- garantire professionalità al cliente anche nella gestione stragiudiziale delle controversie
- delineare il comportamento deontologicamente corretto dell'avvocato negoziatore

RISULTATI DI APPRENDIMENTO

Al termine del corso i partecipanti sapranno:

- riconoscere le diverse tipologie del conflitto
- gestire in modo efficace il conflitto

- comunicare efficacemente nell'ambito di un negoziato
- preparare il cliente al negoziato
- preparare l'incontro negoziale
- condurre efficacemente un negoziato
- adottare un comportamento deontologicamente corretto nell'ambito del negoziato
- condurre efficacemente una mediazione

CONTENUTI DEL CORSO

- Illustrazione delle caratteristiche del conflitto e dei metodi di gestione dello stesso
- Elementi di base della comunicazione efficace
- Rapporto tra comunicazione e conflitto
- Strategie e tecniche di negoziazione
- La deontologia dell'avvocato negoziatore

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

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.

PROGRAMMA

Il corso, della durata di 16 ore, è strutturato in 3 moduli su quattro mezza giornate,

- 28/1/19 dalle 9,00 alle 13,00 e dalle 14,00 alle 18,30
- 29/1/19 dalle 10,30 alle 13,30 e dalle 14,00 alle 18,30

Il conflitto

- Anatomia del conflitto
- Comprendere, prevenire e gestire il conflitto
- Metodi tradizionali ed alternativi di gestione del conflitto
- Esercitazioni, simulazioni e role playing

La comunicazione efficace

- Comunicazione e conflitto
- Le competenze comunicative
- Il processo di comunicazione e gli strumenti comunicativi
- Esercitazioni, simulazioni e role playing

La negoziazione

- Il negoziato: tipologie, stili, trappole cognitive
- Preparare il negoziato
- Affrontare e gestire il negoziato
- Strategie, comportamenti negoziali e conseguenze
- Tecniche di negoziazione
- Esercitazioni, simulazioni e role playing
- Ruolo dell'avvocato nella stesura dell'accordo
- Profili deontologici
- Esercitazioni, simulazioni e role playing

INTERVENGONO

- **Avv. Laura Cerizzi**
Componente commissione ADR presso il CNF, componente Coordinamento nazionale degli Organismi di mediazione forensi, mediatore, formatore ADR
- **Avv. Flavio Ratti**
Direttore Scuola Forense di Monza, componente il Gruppo di Lavoro Novaform per le Scuole Forensi, mediatore, formatore ADR

ISCRIZIONE E QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

L'iscrizione potrà avvenire attraverso la piattaforma Sfera a partire dal 13 dicembre ed è limitata a 30 posti da assegnarsi con il criterio della prevenzione.

La quota di partecipazione è di Euro 150,00 da versarsi entro il 24.01.2019 in contanti o a mezzo bancomat presso la Segreteria dell'Ordine.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del corso verrà rilasciato attestato di partecipazione agli iscritti che abbiano frequentato almeno l'80% delle ore di lezione.

CREDITI

Ai partecipanti verranno riconosciuti n. 12 (dodici) crediti formativi, di cui n. 2 (due) in materia di deontologia secondo le prescrizioni del Regolamento sulla formazione continua approvato dal Consiglio Nazionale Forense.

INFORMAZIONI

Per ulteriori informazioni rivolgersi a
Segreteria Ordine avvocati Busto Arsizio
formazione@avvocatibustoarsizio.it