



CORSO DI FORMAZIONE AVVOCATO NEGOZIATORE: COME GESTIRE IL CONFLITTO E CONDURRE EFFICACEMENTE UN NEGOZIATO

DURATA: n. 12 ore
CREDITI FORMATIVI: n. 9 CFP
QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
€ 80,00 (fuori campo Iva)

Il corso, strutturato in 3 moduli da 4 ore ciascuno, è rivolto a tutti coloro che, nell'ambito della loro professione, si trovano a confrontarsi con conflitti di varia natura e vogliono apprendere le tecniche per gestire un **negoziato**. La formazione utilizzerà metodi di apprendimento c.d. "formali" e "non formali" e cioè attraverso lezioni teoriche nonché esperienze pratiche, simulazioni ed esercitazioni. In considerazione della valenza essenzialmente pratica del corso, lo stesso si svolgerà esclusivamente in presenza.

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 vertenze

Al termine del corso i partecipanti sapranno:

- Differenziare le varie figure collaborative ed inquadrarne ruoli e significati
- Riconoscere le diverse tipologie di conflitto
- Gestire in modo efficace e positivo il conflitto
- Comunicare efficacemente nell'ambito del negoziato
- Preparare il cliente al negoziato
- Condurre efficacemente un negoziato
- Condurre efficacemente una mediazione

Contenuti del corso

- Cenni storici sulla risoluzione alternativa del conflitto
- 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
- Analisi delle varie fasi dell'iter negoziativo-preclusioni-decadenze-effetti
- Elementi di Psicologia forense e negoziale

Il corso è indirizzato agli avvocati che intendano sviluppare le proprie competenze nell'attività stragiudiziale e nell'utilizzo dei metodi di risoluzione alternativa delle controversie, con particolare riferimento alla negoziazione assistita anche in ambito familiare ed alla mediazione.

IN PRESENZA, dalle ore 14:00 alle ore 18:00

IN WEBINAR, Piattaforma ZOOM



C/O SALA CONVEGNI
P.zza Carducci (angolo via
Mantegazza) - Monza



+039 382481

segreteria@fondazioneforensemonza.it



CORSO DI FORMAZIONE AVVOCATO NEGOZIATORE: COME GESTIRE IL CONFLITTO E CONDURRE EFFICACEMENTE UN NEGOZIATO

DURATA: n. 12 ore
CREDITI FORMATIVI: n. 9 CFP
QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
€ 80,00 (fuori campo Iva)

► 1' INCONTRO - Martedì 05 novembre 2024

IL CONFLITTO

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

► 2' INCONTRO - Lunedì 11 novembre 2024

LA COMUNICAZIONE EFFICACE

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

► 3' INCONTRO - Venerdì 22 novembre 2024

LA NEGOZIAZIONE

- La negoziazione obbligatoria e facoltativa; la negoziazione facoltativa familiare
- 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

INTERVENGONO

Avv. Laura Thea CERIZZI

Formatore Teorico e Pratico della Fondazione Forense di Monza,
Avvocato, Mediatore Civile e Familiare

Avv. Flavio Angelo RATTI

Formatore Pratico della Fondazione Forense di Monza,
Avvocato, Mediatore Civile

IN PRESENZA, dalle ore 14:00 alle ore 18:00

IN WEBINAR, Piattaforma ZOOM



C/O SALA CONVEGNI
P.zza Carducci (angolo via Mantegazza) - Monza



+039 382481

segreteria@fondazioneforensemonza.it