



Fondazione Forense Bolognese  
Ordine degli Avvocati di Bologna

## LA PRENEGOZIAZIONE E LA NEGOZIAZIONE NEL DIRITTO COMMERCIALE NAZIONALE E NEL DIRITTO COMMERCIALE INTERNAZIONALE

1 dicembre 2015 / ore 14,30/19,00 Via Marsili, 8 - Bologna

- Cenni sulle principali tecniche di comunicazione e sui livelli di interazione
- Cenni sulla psicologia delle emozioni
- Gli strumenti e le procedure impiegate dalle aziende per la gestione dei processi di acquisto e di vendita
- Tecniche di negoziazione per l'Italia e l'estero
- La check-list per una buona gestione delle trattative
- I "Principles" di Unidroit
- Linee guida per costruire un buon contratto, sia nazionale che internazionale
- Le barriere tecniche e gli ostacoli al commercio internazionale come elementi di criticità nelle negoziazioni internazionali
- Tipologia dei rischi contrattuali e come gestirli
- Le garanzie da prevedere nei contratti internazionali
- Le garanzie da prevedere nei contratti nazionali

Presiede e modera

**Avv. Lorenzo Turazza** *Consigliere dell'Ordine di Bologna*

Relatori

**Avv. Antonio de Capoa** *Avvocato in Bologna*

**Avv. Elena Baroni** *Avvocato in Bologna*

**Dott. Patrizia Lombardi** *Psicologa dal lavoro*

FORMAZIONE CONTINUA: Crediti attribuiti per l'intero seminario **n. 4**

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 60,00 + IVA

**Fondazione Forense Bolognese**

Direttore: Avv. Stefano Dalla Verità

Segreteria Organizzativa: **Via Marsili, 8 - 40124 Bologna**

Tel.: 051-6446147 / Fax: 051-3391800 / E-mail: [fondazioneforensebo@libero.it](mailto:fondazioneforensebo@libero.it)