



**COMUNICARE CON IL CLIENTE, CON LA CONTROPARTE E GESTIRE
LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA - CONOSCERE E UTILIZZARE LA NEUROSEMANTICA**

10, 11 e 17 marzo 2017

Sala della Fondazione Forense Bolognese Via Marsili, 8, Bologna

Il seminario è centrato su sofisticate tecniche di comunicazione, di prevenzione e di gestione dei conflitti che il professionista destinatario può utilizzare, in particolare, nella gestione del rapporto con il cliente, nella trattativa con la controparte e nella negoziazione assistita. L'obiettivo che il relatore del seminario si pone è quello di offrire ai partecipanti l'opportunità di incrementare la propria competenza relazionale. Il seminario sarà arricchito di lavori per gruppi e sottogruppi di tipo esperienziale.

1° modulo

10 marzo 2017, 13:30 – 18:30

LA CONDOTTA DELLA COMUNICAZIONE

Organizzare la comunicazione in modo efficace nella vita e nella professione

- a. Cosa vuol dire comunicare
- b. La comunicazione a una e a due vie
- c. Il feed back comunicativo
- d. Perché fare domande
- e. Come fare domande
- f. Comunicare per obiettivi
- g. Suddividere in tappe il processo di comunicazione: il D.A.C.A.
- h. Le obiezioni, un ostacolo o un'opportunità?

Conclusioni

- e. Come l'avvocato utilizzerà le domande "antidoto": come riqualificare le violazioni del metamodello
- f. Riformulare e ristrutturare
- g. La ristrutturazione del significato
- h. La ristrutturazione del contesto
- i. Conclusioni

Come "diagnosticare" l'interlocutore (cliente e controparte): i filtri della conoscenza

- a. Le credenze
 - b. I valori e i loro criteri
 - c. I metaprogrammi
- Conclusioni

11 marzo 2017, 8:30 – 13:30

APPUNTI DI NEUROSEMANTICA

La condotta della comunicazione fra avvocato e cliente e fra avvocati

- a. Il rapporto tra la percezione e la realtà
- b. Il linguaggio è un modello della realtà percepita: il metamodello
- c. Gli "universali linguistici" e la Grammatica Universale
- d. Le violazioni del metamodello: quando il cliente generalizza, cancella, deforma...

Relatore: **Dott. Luciano Sparatore**, *Psicologo e consulente per la formazione*

Introduce: **Avv. Donatella Pizzi**, *Direttore dell'Organismo di Mediazione dell'Ordine degli Avvocati di Bologna*

Formazione continua: crediti attribuiti per l'intero corso N. 9 / per il 1° modulo N. 6 / per il 2° modulo N. 3

Quote di iscrizione: per l'intero corso € 100 / per il 1° modulo € 80 / per il 2° modulo € 40 (oltre iva)

2° modulo

17 marzo 2017, 13:30 – 18:30

NEGOZIARE, TRANSARE, MEDIARE

- a. Cos'è il conflitto
 - b. La matrice relazionale del conflitto
 - c. La matrice organizzativa del conflitto
 - d. Dominare il conflitto tra le persone: il metodo Gordon
- Conclusioni