



Fondazione Forense Bolognese
(Ordine Avvocati Bologna)

L'AVVOCATO IN NEGOZIAZIONE ASPETTI DEONTOLOGICI E NORMATIVI STRATEGIE E TATTICHE DI ASSISTENZA AL CLIENTE NELLA NEGOZIAZIONE

19, 26 febbraio; 5 e 12 marzo 2019

Le capacità negoziali dell'avvocato sono indubbiamente mediamente più sviluppate di quelle di altri gruppi di riferimento, ma l'abilità negoziale richiede qualcosa di più che non è riferibile solo a doti innate, all'esperienza o alle competenze giuridiche proprie della negoziazione assistita o della mediazione civile, ma si deve fondare sulla consapevolezza delle proprie peculiari caratteristiche, sulla competenza tecnica comunicativa e negoziale, per poter migliorare le proprie capacità ed i risultati.

Il programma del corso, suddiviso in due moduli, uno base e l'altro avanzato, permette di cogliere sia gli aspetti sostanziali relativi alla normativa di riferimento della negoziazione assistita, che quelli relativi alla comprensione dei conflitti ed alle principali tecniche di comunicazione e negoziali e si propone di introdurre i partecipanti alle complesse dinamiche che caratterizzano i conflitti nelle negoziazioni, con lo scopo di far apprendere le strategie e le tecniche per prepararsi efficacemente agli incontri.

Programma di base: Gli interventi legislativi degli ultimi anni, l'introduzione della mediazione e della negoziazione assistita nonché le previsioni deontologiche, il dovere di competenza, informativa al cliente e collaborazione con la controparte, richiedono all'avvocato una preparazione specifica che gli permetta di assicurare al cliente la massima professionalità anche nella gestione delle negoziazioni. Apprendere le strategie e tattiche per prepararsi efficacemente agli incontri con i colleghi ed in negoziazione o mediazione.

FORMAZIONE CONTINUA

Crediti attribuiti per l'intero corso N. 20 (di cui 1 in materia deontologica); per il primo modulo N. 6 (di cui N. 1 in materia deontologica); per il secondo modulo N. 6; per il terzo modulo N. 8.

In collaborazione con



www.unam.it

FONDAZIONE FORENSE BOLOGNESE – Direttore Avv. Stefano Dalla Verità
Palazzo "Bevilacqua" Bologna (BO) via D'Azeglio, n. 33 Tel.: 051-6446147 – Fax: 051-3391800
E-mail: fondazioneforensebo@libero.it www.fondazioneforensebolognese



Presiede gli incontri

Avv. Donatella Pizzi Direttore dell'Organismo di Mediazione dell'Ordine degli Avvocati di Bologna

PRIMO MODULO

**ASPETTI DEONTOLOGICI E NORMATIVI NELLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA
SIMULAZIONE REDAZIONE CONVENZIONE DI NEGOZIAZIONE**

NUOVA DATA Martedì 12 MARZO 2019, ore 10:00-13:00 e 14:00-17:00

ore 10:00-13:00

Deontologia (e responsabilità) dell'avvocato negoziatore	Avv. Annalisa Atti
La negoziazione assistita parte teorica	Avv. Giampaolo Di Marco

ore 14:00-17:00

La negoziazione assistita parte pratica - redazione convenzione negoziazione	Avv. Giampaolo Di Marco
--	--------------------------------

SECONDO MODULO

TECNICHE NEGOZIALI DI BASE

Martedì 19 febbraio 2019, ore 10:00-13:00 e 14:00-17:00

COME SI NEGOZIA, LE TATTICHE NEGOZIALI DI BASE

L'avvocato, oltre alle sue competenze nel ruolo giudiziario ed avversariale, dovrebbe poter essere in grado di fornire idonea assistenza al suo cliente anche nella gestione stragiudiziale delle controversie. Questo modulo si propone di far acquisire i mezzi per la comprensione dei vari tipi di conflitto, di far conoscere le principali tecniche di comunicazione e negoziazione

ore 10:00-13:00

La comunicazione non verbale, saper fare domande, gestire le obiezioni, riconoscere e risolvere il conflitto ovvero, passare dalla teoria alla pratica	Avv. Donatella Pizzi
--	-----------------------------

14:00-17:00

Il negoziato come opportunità per l'avvocato: il passaggio dal decision making al problem solving	Avv. Maurizio Di Rocco
---	-------------------------------



TERZO MODULO

TECNICHE NEGOZIALI AVANZATE

martedì 26 febbraio, ore 10:00-13:00 e 14:00-18:00

COMPRENDERE E GESTIRE GLI INTERLOCUTORI CON LA NEUROSEMANTICA

Programma avanzato: Questo modulo si propone di far comprendere i meccanismi che sottendono alle relazioni tra individui e così poter comprendere e superare obiezioni e ostacoli alla negoziazione. Il seminario è corredato da numerosi lavori individuali/di gruppo e condotto con metodo esperienziale-partecipativo

Cosa, perché.	Dott. Luciano Sparatore
---------------	--------------------------------

Conoscere la Neurosemantica	La relazione tra linguaggio e mondo, ovvero tra oggetti e rappresentazioni mentali
La grammatica segreta che seguiamo nel pensare e nel parlare	La Grammatica Universale e le sue regole
Cosa accade quando violiamo le regole della G.U.: generalizzare, cancellare, deformare	Impariamo a riqualificare il modello linguistico, e quindi le rappresentazioni mentali, degli interlocutori attraverso una speciale tecnica delle domande
Credenze, criteri e valori	Ovvero i luoghi mentali dove abitano i conflitti

martedì 5 marzo 2019, ore 14:00-18:00

Cosa, perché - segue	Dott. Luciano Sparatore
I metaprogrammi	Ovvero come e perché operiamo certe scelte
Negoziare e mediare riconoscendo credenze, criteri, valori e metaprogrammi degli interlocutori	Ovvero come costruire il consenso rispettando e valorizzando gli interlocutori
Una "chicca" per super negoziatori: fondere l'AT con la Neurosemantica	Ovvero quanto di più efficace il negoziatore/mediatore possa fare per portare a termine felicemente i propri obiettivi



DESTINATARI

Il corso è rivolto agli avvocati che intendano conoscere ed approfondire le proprie competenze relativamente alla negoziazione ed alla mediazione sia sotto il profilo giuridico che relazionale e quindi sviluppare le proprie competenze nell'attività stragiudiziale e nell'utilizzo dei metodi alternativi di risoluzione delle controversie per gestire professionalmente tavoli negoziali a vantaggio del proprio cliente e proprio.

METODOLOGIA E DIDATTICA

I partecipanti interagiranno durante il corso attraverso simulazioni, giochi di ruolo ed esercitazioni.

In considerazione della metodologia interattiva il numero massimo dei partecipanti previsto è di 50.

ISCRIZIONE E QUOTA DI PARTECIPAZIONE

E' richiesta una quota di iscrizione per l'intero corso pari a € 220,00 (iva inclusa); € 90,00 (iva inclusa) per il primo modulo; € 90,00 (iva inclusa) per il secondo modulo; € 120,00 per il terzo modulo.

Quota scontata del 20% riservata ai Soci Ordinari / Sostenitori della Fondazione Forense Bolognese e agli avvocati e praticanti che il giorno 12/02/2019 non abbiano ancora compiuto i 35 anni e ai praticanti.

I DOCENTI

“La deontologia dell'avvocato negoziatore”

AVV. ANNALISA ATTI. Avvocato in Bologna; consigliere del Consiglio Distrettuale di Disciplina dell'Emilia Romagna; professore aggregato titolare del corso "Diritto Privato" presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna – Corso di laurea per Consulenti del lavoro. Formatore in mediazione civile e commerciale.

“Negoziazione assistita e redazione convenzione negoziazione”

AVV. GIAMPAOLO DI MARCO. Avvocato in Vasto (Ch) e in Bologna nelle materie del diritto civile e del diritto amministrativo; Collabora alla cattedra di Diritto Privato dell'Università degli Studi di Bologna. Mediatore. Formatore in mediazione civile e commerciale.

“Opportunità per l'avvocato in negoziazione”

AVV. MAURIZIO DI ROCCO. Avvocato in Venezia. Collabora alla cattedra di Diritto Civile dell'Università degli Studi di Trento ove tiene da alcuni anni corsi sulla mediazione civile e commerciale e sulla negoziazione; Mediatore e formatore in mediazione civile e commerciale.

“Tecniche negoziali base”

AVV. DONATELLA PIZZI. Avvocato in Bologna. Direttore dell'Organismo di Mediazione dell'Ordine degli Avvocati di Bologna. Mediatore civile e Commerciale e mediatore familiare. Formatore in mediazione civile e commerciale e familiare.

“Tecniche negoziali avanzate”

DOTT. LUCIANO SPARATORE. psicologo, psicoterapeuta; consulente per la formazione del personale e mental coach; formatore in mediazione civile e commerciale e familiare.

FONDAZIONE FORENSE BOLOGNESE – Direttore Avv. Stefano Dalla Verità

Palazzo “Bevilacqua” Bologna (BO) via D’Azeglio, n. 33 Tel.: 051-6446147 – Fax: 051-3391800

E-mail: fondazioneforensebo@libero.it www.fondazioneforensebolognese