

IL POTERE DELLA PAROLA NELLA PRATICA FORENSE: TECNICHE DI COMUNICAZIONE PERSUASORIA

Comprendere le richieste del cliente e orientarle verso il miglior risultato; convincere gli interlocutori su un iter da seguire o su costi e benefici di un procedimento; condurre confronti efficaci; suscitare ragionevoli dubbi; persuadere l'interlocutore sulla veridicità di un assunto o una tesi da dimostrare; trasmettere credibilità e infondere sicurezza. Queste sono alcune delle azioni che richiedono all'avvocato lo sviluppo di competenze e di un sapere operativo che si fonda sull'approfondimento dei meccanismi di comunicazione verbale e non verbale e delle tecniche di persuasione e influenzamento.

Dotarsi di efficaci strumenti di persuasione e di azione è compito irrinunciabile per l'avvocato che intenda approfondire i fondamenti e i risvolti pratici della comunicazione sull'attività processuale, stragiudiziale e arbitrale.

Il corso prevede 12 ore di formazione teorico-pratica sulle tecniche di comunicazione e persuasione, applicabili nella pratica forense ed un momento facoltativo serale con proiezione di un film e analisi guidata sulla comunicazione efficace. Il corso, rivolto a chi svolge attività forense, prevede un'alternanza di momenti espositivi, applicativi ed attività esperienziali.

Metodologia

Il modulo formativo si articola in due giornate che prevedono un 50% di esposizione e un 50% di esperienze pratiche per consentire ai partecipanti un coinvolgimento attivo.

Contenuti

Prima giornata

Comunicazione: basi teorico pratiche

I fondamenti della comunicazione verbale e non verbale. Comunicazione, comportamento e relazione. I linguaggi utilizzati, la ragione e le emozioni. I canali del non verbale. Efficacia comunicativa: obiettivi e strategie.

Dalla comunicazione alla persuasione nella pratica forense

Persuasione vs convinzione. Dalla retorica alla persuasione: le figure retoriche, slogan e aforismi. Suggestione, suggestionabilità, ipnosi, influenzamento. Costruzione dell'argomentazione persuasiva. L'arte della domanda.

Sera: proiezione di un film e analisi guidata su aspetti della comunicazione efficace.

Seconda giornata

Persuasione in azione

Conduzione del contraddittorio. Gestione delle obiezioni. Negoziazione. Esperienze pratiche e analisi di casi.

Periodo e orario:

7 maggio 2010 (9.00-13.00 e 14.30-18.30 con due coffee break)
ore 21.00 visione commentata di un film (partecipazione facoltativa)

8 maggio 2010 (9.00-13.00 con un coffee break)

Formatori:

Matteo Rampin

Psichiatra e psicoterapeuta (ex ufficiale medico dell'esercito italiano), docente presso le scuole di specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica (Arezzo) e Psicoterapia Interattiva Cognitiva (Padova), e Psicoterapia Cognitiva (Mestre).

Conduce seminari, corsi di formazione e interventi di consulenza sugli approcci non convenzionali al problem solving, sulla comunicazione persuasiva e sull'innovazione per aziende, organizzazioni e imprese.

Ha all'attivo una vasta produzione editoriale, sia di carattere scientifico che divulgativo, sui temi della comunicazione persuasiva e della psicologia dell'inganno.

Collabora dal 2008 con Consulenza Strategica in progetti di formazione indirizzati ad avvocati, medici, operatori dell'emergenza, enti ed organizzazioni militari.

Roberta Mariotti

Fondatrice di Consulenza Strategica, psicologa, consulente e trainer dal 1990. Specializzata in comunicazione e problem solving e in terapia breve strategica, ha al suo attivo l'esperienza come consulente, coach e trainer per numerose aziende italiane, enti pubblici e privati. Docente della scuola manageriale di comunicazione e Problem solving Strategico (diretta da Giorgio Nardone) in Italia e in Spagna, conduce seminari su comunicazione e problem solving, change management, leadership e gestione dei collaboratori, carisma e sviluppo del potere personale. Nel 2009 fonda la Scuola di comunicazione e potere personale ®, che propone percorsi originali di ricerca attiva e di training centrati sulla persona.

Sede:

Hotel Ambasciatori di Rimini, viale Vespucci, 22

Crediti formativi: 12

Costo:

450 euro + IVA (comprensivo di coffee break e proiezione serale del film)

Per chi conferma l'iscrizione **entro il 10 aprile 2010** (tramite bonifico o pagamento diretto) è prevista una **riduzione del 20%**.

Per informazioni e iscrizioni:

Emanuela Romito (responsabile sviluppo formazione)

0541 709653

e-mail: segreteria@consulenzastrategica.com