



Corso di negoziazione per Avvocati: saper negoziare il conflitto, per tutelare al meglio l'interesse reale del cliente.

9 Novembre 2009 dalle ore 8.30 alle ore 18.30
Sala "D", Urban Center - Via Filippo Turati, 8 - Monza

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso ha lo scopo di approfondire le varie modalità di gestione del conflitto presente in un tavolo di trattative, fornendo gli strumenti e le tecniche per risolverlo nel modo più efficace, rivolgendo particolare attenzione agli obiettivi da raggiungere. Il corso ha la durata di 8 ore in cui si alternano teoria e pratica.

PROGRAMMA

8.15 Registrazione dei partecipanti

COMPETENZA COMUNICATIVA E PROFESSIONALITA'

8.30 - 12.30 Dr.ssa Damiana Covelli - Esperta in comunicazione

L'intervento formativo si propone di rileggere e considerare gli aspetti centrali del processo comunicativo, evidenziando gli accorgimenti pratici per migliorarne l'efficacia.

• LA COMUNICAZIONE

- Competenza comunicativa e competenza di ruolo
- L'efficacia comunicativa: l'intenzione e la responsabilità nella comunicazione
- Due "famiglie" di linguaggi: comunicazione verbale e non verbale
- Differenza tra dire e spiegare
- Il feedback efficace: chiedere, dare, ricevere e accogliere, rispondere
- L'ascolto attivo e l'ascolto globale orientato alla comprensione

• I MECCANISMI PERCETTIVI

Le distorsioni da gestire per realizzare efficacia comunicativa

- Selezione quantitativa
- Fissazione
- Integrazione
- Interpretazione - deduzione
- Effetto "evocativo"

• Esercitazioni

LA NEGOZIAZIONE INTEGRATIVA COME STRUMENTO EFFICACE DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

14.30-18.30 Dr. Stefano Cera - Ricercatore nella gestione dei conflitti e membro del Comitato Direttivo dell'AICOM - Associazione Italiana conciliatori e mediatori

• I DIVERSI STILI NEGOZIALI

- la negoziazione competitiva, le principali tattiche, le distorsioni cognitive
- la negoziazione cooperativa, principi fondamentali, la ricerca efficace delle soluzioni
- il dilemma del negoziatore dalla competizione alla cooperazione

• LE FASI DEL NEGOZIATO

• VISIONE DI FILMATI SULLA NEGOZIAZIONE

• ESERCITAZIONI

I CREDITI:

La partecipazione al corso dà diritto a **8 crediti** formativi. E' ammessa una tolleranza di 15 minuti complessivi dall'inizio e dalla fine del corso.

LE CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE:

L'intero corso ha un costo di **€ 180,00** iva compresa per partecipante. Chi intende partecipare all'evento deve prenotarsi attraverso la piattaforma informatica "Riconosco" accessibile dal sito dell'Ordine degli Avvocati di Monza **entro e non oltre 29/10/2009**. Il pagamento della quota di partecipazione deve essere effettuato direttamente in loco ovvero con bonifico bancario a favore della Camera per la Mediazione delle Controversie - Banca Popolare di Sondrio **IT19 M056 9620 4000 0000 3836 X92** - Filiale: 133 MONZA; in questo caso è necessario portare copia della disposizione di bonifico da presentare all'atto della registrazione. Per informazioni contattare la Segreteria della Fondazione Forense di Monza Tel. 039.38.24.81 - Fax. 39.38.21.07, e-mail fondazioneforense@ordineavvocati.monza.mi.it oppure Camera per la Mediazione delle Controversie (Avv. Fascia) al numero 02.55.16.820 - telefax 02.55.16.925, e-mail info@monzamediazione.it.

Il numero massimo di partecipanti è limitato a 30 persone.

Il corso potrà essere revocato a discrezione della Camera per la Mediazione delle Controversie nell'ipotesi in cui non dovessero pervenire almeno 15 iscrizioni entro il 29/10/2009. In tal caso tutte le quote già versate verranno integralmente restituite.