



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

E

FONDAZIONE FORENSE DI MILANO

CORSO

COME NEGOZI?

Sesta edizione

IL CORSO

E' organizzato dall'Ordine degli Avvocati di Milano e dalla Fondazione Forense di Milano.

La partecipazione al corso attribuisce 12 crediti formativi.

PREMESSA

Cosa succede quando dobbiamo **affrontare un negoziato**? Che cosa è importante saper fare? Quali **competenze** sono necessarie? Quali **errori** si commettono e perché? Partendo dalla premessa che saper negoziare rappresenta la modalità più evoluta per affrontare i conflitti, occorre prendere atto che essa non fa parte del bagaglio formativo del professionista, il quale, ogni volta che si trova a dover affrontare situazioni per **raggiungere degli obiettivi**, deve prevedere che, pur impegnandosi attivamente, finirà per incontrare lungo il percorso una serie di **ostacoli**, i quali difficilmente potranno essere superati solo attraverso l'esperienza, l'intuito e il buon senso se non unendoli alla conoscenza di un **metodo di lavoro**.

Saper negoziare infatti significa diventare abili nell'usare un **metodo per affrontare, gestire e risolvere costruttivamente i conflitti**. La negoziazione è l'unico meccanismo di coordinamento (gli altri sono la lotta, le norme, l'arbitrato, il giudizio) in grado di risolvere i conflitti creando valore. Per imparare a creare valore occorre, partendo dal riconoscimento delle proprie competenze, così come delle proprie difficoltà, costruire una **visione olistica** che sposti lo sguardo dai **"particolari alla figura d'insieme"** e che consenta di **uscire fuori dalle "reazioni impulsive" per creare invece "azioni pensate"**.

OBIETTIVO

Acquisire abilità negoziali, per gestire e risolvere le occasioni di conflittualità, inserendole in un metodo di lavoro che permetta di condurre efficacemente i negoziati.

CONTENUTI

- Conflitti negoziabili;
- Anatomia della negoziazione;
- Trappole cognitive nei negoziati;
- La mappa del negoziato.

METODO

Il metodo adottato inverte l'ordine dei fattori di un processo di formazione: anziché parlare di teoria per poi applicare i concetti nella pratica, si partirà dalla esperienza per costruire insieme la teoria. **Il corso dunque si fonda, come essenziale presupposto, sulla narrazione di situazioni di criticità, o conflittualità relative a negoziati vissuti dai partecipanti, le quali verranno poi esaminate in aula con lo scopo di aiutare a trovare la migliore strategia di intervento.**

STRUMENTI

- Questionari di rilevazione delle conoscenze e autopercezione delle competenze sulla propria capacità di gestire situazioni critiche e conflittuali all'interno di negoziati.
- Esercitazioni, "case-studies", etc.
- Materiale didattico su supporto cartaceo e bibliografia.

DESTINATARI

Il corso è rivolto agli iscritti all'Ordine degli Avvocati e a tutti coloro che, indipendentemente dalla formazione e dalle competenze, siano interessati ad apprendere un metodo per condurre efficacemente negoziati.

PROGETTAZIONE E DOCENZA

Tiziana Fragomeni: avvocato, mediatore e formatore in tecniche di negoziazione, mediazione e gestione costruttiva dei conflitti. Responsabile scientifico del Movimento enne.zero, Membro del Consiglio Direttivo di Progetto Conciliamo e del Comitato Tecnico Scientifico, da anni progetta, organizza e conduce workshop, corsi ed eventi in materia di negoziazione, gestione dei conflitti e mediazione per enti pubblici e privati. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto. conflitto. www.tizianafragomeni.it

STRUTTURA ANALITICA DEL CORSO

Il corso è strutturato in 4 moduli di 4 ore ciascuno, per un totale di 16 ore.

I° Modulo – ore 14,30-18,30 giovedì 6 ottobre 2016- Sala conferenze (Palazzo di Giustizia)

- Conflitto e negoziato: come affrontiamo i conflitti; dinamiche e motivazioni dei comportamenti;
- come esaminare un conflitto: cosa vediamo, cosa non vediamo, a cosa diamo importanza, cosa trascuriamo;

- negoziato e stili negoziali: come negoziamo; abilità, errori, difficoltà;
- narrazioni di negoziati.

II° Modulo- ore 14,30-18,30 giovedì 13 ottobre 2016 -Sala conferenze (Palazzo di Giustizia)

- La percezione nel negoziato: come la percezione influenza l'atteggiamento negoziale;
- l'ascolto e la comunicazione nel negoziato;
- le emozioni nel negoziato: passare dalla reazione impulsiva all'azione pensata;
- narrazioni di negoziati.

III° Modulo- ore 14,30-18,30 giovedì 20 ottobre 2016 - Sala conferenze (Palazzo di Giustizia)

- Anatomia della negoziazione: fase preparatoria, negoziale, conclusiva;
- strategie negoziali: costruzione dei piani d'azione congruenti con l'obiettivo;
- l'uso delle mappe nei negoziati: come l'uso delle mappe facilita il raggiungimento degli obiettivi;
- narrazioni di negoziati.

IV° Modulo- ore 14,30-18,30 giovedì 27 ottobre 2016 - Sala conferenze (Palazzo di Giustizia)

- come esaminare un negoziato: l'importanza dello sguardo sinottico;
- obiettivi e migliori alternative;
- la mappa di OROS: Obiettivo, Realtà, Opzioni, Strategia;
- narrazioni di negoziati.

SEGRETERIA AMMINISTRATIVA DEL CORSO: Uffici Fondazione Forense di Milano, via Freguglia 14.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

A coloro che hanno frequentato almeno l'80% delle lezioni verrà rilasciato un attestato di partecipazione al corso "Come negozi?".

QUOTA DI ISCRIZIONE: euro 280 IVA compresa a carico del partecipante al corso, comprensiva di materiale didattico, bibliografia e attestato di partecipazione.

L'iscrizione deve essere fatta on line dal sito dell'Ordine degli Avvocati di Milano tramite il collegamento FORMASFERA, oppure per chi non è avvocato o non fosse iscritto all'Ordine degli Avvocati di Milano, tramite contanti presso gli uffici della Fondazione Forense in Milano - via Freguglia 14 (orario 9.00 – 13.00)

Per informazioni sul corso rivolgersi direttamente presso gli uffici della Fondazione Forense di Milano, via Freguglia n. 14 - tel. 02.55199347.