



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



FONDAZIONE FORENSE
DI MILANO

L'AVVOCATO NEGOZIATORE

Competenze, qualità, abilità

Giovedì 3 – 10 – 17 – 24 ottobre 2019

dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Sala Conferenze – Eligio Gualdoni - Palazzo di Giustizia

IL CORSO

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

PREMESSA

In un mondo lavorativo sempre più complesso e in continua trasformazione, il lavoro dell'avvocato richiede oggi una grande capacità di cogliere velocemente i cambiamenti e porsi sulla scena della professione legale con nuove abilità e competenze. La funzione dell'avvocato come conoscitore dei diritti attribuisce allo stesso un ruolo prevalentemente tecnico e la socialità che caratterizza la nostra cultura ha molto rallentato processi più strutturati di codifica e sviluppo di competenze relazionali, che spesso vengono considerate un tratto caratteriale e psicologico naturale.

La complessità dell'attuale contesto sociale, economico e organizzativo sta mettendo in luce le debolezze di questo modello. La conoscenza delle questioni tecniche relative alla controversia, l'esperienza acquisita sul campo, l'intuito e il buon senso sono sì prerogative fondamentali per svolgere al meglio la professione ma oggi non più sufficienti. La nuova consapevolezza dell'avvocato negoziatore si fonda sul sapere integrare le questioni tecniche, attinenti al campo del diritto, con quelle relazionali, attinenti al mondo complesso delle persone e soprattutto come comunicarle al cliente e come sviluppare, laddove presenti, le inclinazioni naturali e, laddove assenti, come costruirle.

L'avvocato negoziatore è dunque un avvocato, appositamente formato alle tecniche di negoziazione, che sa che per negoziare efficacemente occorre preparare innanzitutto il cliente, senza confondere gli effetti con le cause del contendere, osservare con grande attenzione le caratteristiche dello stesso, chiarire i suoi obiettivi, comprendendo quali bisogni si nascondono dietro le sue richieste e, una volta compresi, proporre dei benefici concreti che lo soddisfino. L'avvocato negoziatore applica poi gli stessi principi anche alle altre persone con le quali dovrà negoziare (avvocato e cliente di controparte) e, grazie a un metodo che lo rende consapevole di ogni sua mossa, è in grado di giungere a risultati che soddisfano e fidelizzano il suo cliente in tempi più brevi e con costi più bassi.

OBIETTIVI

- Sviluppare, implementare, acquisire le competenze relazionali
- Far conoscere e comunicare al cliente le abilità che si possiedono
- Comprendere cosa è veramente importante per il cliente

- Acquisire abilità negoziali
- Negoziare con metodo

METODO

Oltre alla esposizione teorica dei contenuti, il corso prevede l'utilizzo di metodologie e tecniche didattiche attive con sperimentazione pratica delle nozioni apprese attraverso il coinvolgimento diretto dei partecipanti. Per favorire il coinvolgimento si lavorerà con un metodo induttivo, ovvero 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 auto-percezione delle competenze sul proprio approccio mentale: l'influenza delle convinzioni su di noi, gli altri e i risultati possibili
- Esercitazioni, case-studies, ecc.
- Materiale didattico su supporto cartaceo e bibliografia

DESTINATARI

Il corso è rivolto principalmente ad avvocati che sentono la necessità di evolvere il proprio stile di lavoro e integrare le competenze tecniche con le necessarie competenze relazionali, al fine di negoziare efficacemente, ma anche a coloro che, indipendentemente dalla formazione, siano interessati ad apprendere un metodo per condurre in modo proficuo i negoziati.

È consigliabile un numero massimo di 35 persone.

STRUTTURA DEL CORSO

Quattro moduli di mezza giornata ciascuno per un totale di 16 ore

Primo modulo: giovedì 3 ottobre 2019

- Conoscere se stessi: analizzare i propri punti di forza e di miglioramento
- Stili perdenti e metafore di guerra
- Stili vincenti e modelli mentali coerenti con la soddisfazione del cliente
- Narrazioni di negoziati

Secondo modulo: giovedì 10 ottobre 2019

- Il rapporto: porre le basi per agganciare fiduciarmente il cliente
- Come entrare nell'"invisibile" del cliente
- La relazione circolare: le interazioni costruttive tra le posizioni
- Narrazioni di negoziati

Terzo modulo: giovedì 17 ottobre 2019

- Saper leggere il conflitto del cliente
- Il metodo O.A.S.I (Osservare, Ascoltare, Sentire, Integrare)
- Tecniche di negoziazione
- Narrazioni di negoziati

Quarto modulo: giovedì 24 ottobre 2019

- Aspetti deontologici nella relazione tra cliente e avvocato, avvocato e collega di controparte e tra avvocato e magistrato.
- Strategie negoziali: costruzione dei piani d'azione congruenti con l'obiettivo
- L'uso delle mappe nei negoziati per facilitare il raggiungimento degli obiettivi
- Narrazioni di negoziati

DOCENTI

Avv. Cristina Bellini, Consigliere dell'Ordine degli Avvocati di Milano

Avv. Tiziana Fragomeni, avvocato negoziatore, mediatore, formatore in tecniche di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione. Responsabile scientifico dell'associazione enne.zero. Membro del Consiglio Direttivo di Progetto Conciliamo e coordinatore del Comitato Tecnico Scientifico. Da anni progetta, organizza e conduce come formatore workshop e corsi in materia di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione per enti pubblici e privati. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

La partecipazione all'evento, consente l'attribuzione di **n. 10 crediti formativi di cui n.1 in materia obbligatoria.**

Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di Euro 280,00 **per gli avvocati** devono essere effettuate **dall'areawebFormaSFERA** (<http://albosfera.sferabit.com/coamilano>) accessibile dal sito internet **www.ordineavvocatimilano.it area FormazioneContinua.**