



e



Presentano il Corso di Formazione

L'arte della negoziazione

Tecniche, tattiche, strategie e metodo

Premessa

La **negoziazione** e la **capacità di gestire costruttivamente i conflitti** sono **competenze relazionali** che stanno acquisendo sempre più importanza in ogni ambito. A partire dall'implementazione degli strumenti di risoluzione alternativa delle controversie, voluta dalla Riforma Cartabia, oggi diventata legge, passando dal cospicuo utilizzo dell'AI (intelligenza artificiale), con il serio rischio che rimpiazzhi nel corso del tempo diverse tipologie di lavoro, compreso quello dell'avvocato, è necessario **cogliere velocemente i cambiamenti e porsi sulla scena della professione legale con nuove abilità**, che saranno sempre più richieste e che l'AI non potrà mai possedere.

Saper negoziare è una vera e propria **arte** che necessita, non solo di **tecniche**, ma anche e soprattutto di **metodo**, in modo da integrare le questioni tecniche, attinenti al campo del diritto, con quelle relazionali, attinenti al mondo complesso delle persone.

La nuova consapevolezza del professionista che sa negoziare efficacemente si basa sulla **capacità di preparare il cliente, chiarire i suoi obiettivi**, comprendendo quali interessi e bisogni si nascondono dietro le sue richieste, saper avere uno **sguardo bifocale**, che comprenda cioè anche gli interessi e bisogni del *contropartner*, saper **gestire le emozioni**, per **rispondere in maniera pensata anziché re-agire in maniera automatica**, **saper creare una strategia ed essere**

consapevole di ogni sua mossa, così da giungere a risultati che soddisfino e fidelizzino il suo cliente in tempi più brevi con immediata soddisfazione economica.

La sfida è prima di tutto il **SAPERE**, ovvero acquisire quelle conoscenze che consentono di sfruttare gli strumenti che la negoziazione mette a disposizione.

In secondo luogo è il **SAPERE FARE**, ovvero mettere in pratica ciò che si apprende e creare un bagaglio di esperienze che consentono un'efficacia in crescita.

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.

Metodo

Si lavorerà con il Metodo O.A.S.I., una guida alla gestione costruttiva dei conflitti e alla negoziazione, rivolta agli avvocati e a tutti quei professionisti che quotidianamente si trovano a dover affrontare problemi, conflitti e controversie, **e la sua modalità induttiva, che prevede di lavorare partendo dal particolare per arrivare agli assiomi universali**, così, anziché parlare di teoria per poi applicare i concetti nella pratica, si partirà **dalla esperienza per costruire insieme la teoria**. Il corso inoltre **si fonda sulla narrazione di situazioni di criticità, o conflittualità relative a negoziazioni vissute dai partecipanti, che 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 negoziazioni.
- Esercitazioni, "case-studies", etc.
- 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 manager, imprenditori e a tutti coloro che, indipendentemente dalla formazione, siano interessati ad apprendere un metodo per condurre in modo proficuo le negoziazioni.

Caratteristiche del corso

Il corso verrà tenuto in **modalità webinar** sulla piattaforma **zoom**. Le **lezioni** verranno **registrate** e i **partecipanti potranno rivederle** tramite link sul cloud che verrà fornito.

È stata inoltrata richiesta di accreditamento per i crediti formativi.

Struttura analitica del corso

Il corso è **strutturato in 20 mezze giornate, con orario dalle 14.30 alle 18.30, suddivise in 4 moduli, per un totale complessivo di 80 ore.** I giorni indicati potrebbero subire delle variazioni, comunque concordate.

I° Modulo 7, 14, 21, 28 febbraio, 6 marzo

- Conoscere se stessi: l'importanza dell'auto-osservazione.
- Bias, pregiudizi e schemi mentali.
- Paradigma avversariale e nuovo paradigma.
- Conflitto e negoziazione: cosa vediamo, cosa non vediamo, a cosa diamo importanza, cosa trascuriamo.
- Il Metodo O.A.S.I. (Osservare, Ascoltare, Sentire, integrare) per gestire i conflitti e negoziare efficacemente.

II° Modulo 13, 20, 27 marzo, 3, 10 aprile

- La O di Osservare. Processare tutte le informazioni che arrivano dall'osservazione.
- La A di Ascoltare. Ascoltare in maniera professionale. Gli strumenti dell'ascolto.
- La S di Sentire. Gestione delle emozioni: dalla re-azione impulsiva all'azione pensata.
- Stili negoziali: che stile predominante abbiamo, come negoziamo, abilità, errori, difficoltà.
- La I di Integrare in un unico movimento la O, la A e la S di O.A.S.I.

III° Modulo 16, 24, 30 aprile, 8, 15 maggio

- Il rapporto: porre le basi per agganciare fiduciarmente il cliente.
- Come entrare nell'*invisibile* del cliente: interessi, bisogni, paure, aspettative.
- L'arte della relazione con il *contropartner*: le interazioni costruttive oltre le posizioni.
- Tecniche di gestione dei conflitti.
- Tecniche di negoziazione.

IV° Modulo 29 maggio, 5, 12, 19, 26 giugno

- Anatomia della negoziazione: fase preparatoria, negoziale, conclusiva.
- Strategie negoziali: costruzione dei piani d'azione congruenti con l'obiettivo.
- Tattiche e stratagemmi.
- Tecniche di moltiplicazioni di opzioni. Creatività e pensiero laterale.
- Le mappe di O.A.S.I.: come l'uso delle mappe facilita il raggiungimento degli obiettivi.

Attestato di partecipazione

A coloro che hanno frequentato almeno il 75% delle lezioni verrà rilasciato un attestato di partecipazione al corso "L'arte della negoziazione".

Docente



Tiziana Fragomeni: avvocato negoziatore, esperta in ADR -metodologie alternative alla causa e al processo. Si dedica da anni all'insegnamento della gestione costruttiva dei conflitti e della negoziazione, stravolgendo il paradigma di partenza, fondato sulla contrapposizione, per trasformare il conflitto in una sfida e in uno strumento di conoscenza di se stessi e degli altri. Ideatrice del Metodo O.A.S.I., che mette in rilievo le fondamentali competenze relazionali dell'Osservare, Ascoltare, Sentire e Integrare, con il quale sono stati formati centinaia di migliaia di professionisti. Responsabile scientifico dell'Associazione enne.zero, dove progetta e conduce ogni mese laboratori sul tema del conflitto, negoziazione, dinamiche relazionali e strumenti di auto-conoscenza. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

Quota di iscrizione: euro 1.800,00 IVA compresa; euro 1.600,00 IVA compresa per gli associati di enne.zero, comprensiva di materiale didattico, bibliografia e attestato di partecipazione. Per iscrizioni, vedi scheda.

Recensioni sul corso

Elena Brunetti, Avvocato

Conosco e seguo i corsi di formazione dell'Avv. Tiziana Fragomeni e li consiglio a chiunque voglia realizzare dei cambiamenti positivi nella realtà che vive, a chiunque voglia raggiungere nuovi e più consapevoli orizzonti personali e professionali, a chiunque voglia conoscere e confrontarsi con potenzialità ed energie forse sconosciute anche a se stessi. Imparare a gestire i conflitti e negoziare è una vera propria arte e in quest'arte Tiziana è una Maestra impareggiabile e affascinante.

Stefania Viola, Avvocato

Conosco Tiziana Fragomeni ormai da parecchi anni, perché ho frequentato molti dei suoi corsi e seminari. Trovo che sia una donna splendida, di grande sensibilità, umanità, generosità e cultura, oltre che una professionista molto preparata, originalissima e geniale. Il fatto che Tiziana abbia meticolosamente messo a punto un proprio particolarissimo metodo per negoziare, e che, ciò nonostante, lei abbia deciso di dividerlo con altri ed insegnarlo, la rende unica e speciale. Per me, conoscerla e frequentare i suoi corsi, è stato - ed è - molto arricchente sotto tutti i punti di vista e continuerà ad esserlo in futuro, perché troverò sempre il modo di seguirla con molto entusiasmo ed interesse.

Simona Giannone, Avvocato

Conosco Tiziana Fragomeni da parecchi anni e la considero una vera leader delle persone. Una grande maestra di vita e forse per questo una fuoriclasse nella gestione dei conflitti e della negoziazione. Tiziana, dalla sua costante osservazione per le persone e per le cose (anche banali, come la scritta su un muro) sa trarre preziosi insegnamenti che riesce a trasferire a chiunque (allievi e non allievi). Ogni volta che incontro Tiziana nei vari corsi o anche individualmente, percepisco che per lei la professione di formatrice è una vera missione. La passione per quello che fa muove tutto e questo Tiziana lo trasmette meravigliosamente nei suoi corsi. Ho letto quasi tutti i suoi libri che mi fanno da guida nella mia professione di avvocato negoziatore, ma soprattutto nella vita quotidiana. Ho tanta stima per Tiziana e spesso ci bastano poche parole per essere sulla stessa frequenza. Felice di averla incontrata nel mio cammino umano e professionale. Auguro a tutti i colleghi di conoscerla.

Johan Deflines, Avvocato

Ho seguito vari corsi di Tiziana con grande soddisfazione. Tiziana, contrariamente a molti altri docenti, è capace di captare sin da subito l'interesse dei corsisti con sorprendente facilità. In pochissimo tempo si ricorda i nomi e le particolarità di ognuno e seguirla, oltre a partecipare attivamente alle sue lezioni, viene in modo naturale a tutti. Il suo metodo O.A.S.I. è tanto utile ai professionisti che desiderano svolgere la professione forense guardando oltre la mera applicazione dei consueti modelli. Non solo, aiuta l'avvocato nella prevenzioni dei conflitti sia nella sfera professionale che in quella privata.

Valeria Panetta, Avvocato

Tiziana è stata un fascio di luce, sotto ogni profilo: umano e professionale. Grazie a lei ho appreso un metodo, che non mi è stato solo utile professionalmente, ma che mi ha molto cambiata anche interiormente ed i cui benefici posso notare tuttora e persino in questo momento di tensione sociale. Tiziana insegna letteralmente come “mettersi nei panni” dell’altro: lo sguardo bifocale e la visione olistica delle situazioni, perché, come riteneva Giordano Bruno, siamo noi i creatori della realtà circostante e non dobbiamo reagire o essere agiti dall’esterno, ma dovremmo tutti imparare a rispondere alle persone ed alle situazioni della vita assertivamente. Consiglio vivamente i suoi corsi ed alla fine, come me, cambierete paradigma.

Emanuela M. Vagani, Avvocato

Ho conosciuto Tiziana durante il mio master di specializzazione in contrattualistica nel 2016, il modulo di Tiziana: “negoziazione/ADR/mediazione” è stato il mio punto di svolta! Tiziana ispira, affascina e cattura l’attenzione. I suoi corsi sono fonte d’ispirazione, di nuovi ragionamenti, di nuove idee e di nuovi paradigmi. Tiziana arriva dritto al punto unendo le ragioni della mente con le ragioni del cuore. Dal 2016 ad oggi non ho mai smesso di seguirla, di partecipare ai suoi corsi, laboratori, convegni ecc., trovando sempre, in ognuno di essi, ragionamenti nuovi e stimolanti, da poter utilizzare sia in campo professionale che in campo personale. Consiglio a tutti di seguire la collega Tiziana e soprattutto a chiunque abbia voglia di entrare nel “nuovo mondo presente-futuro” con tutti gli strumenti necessari nella propria cassetta degli attrezzi.

Matteo Besomi, Responsabile pool registi della Televisione Svizzera di lingua italiana

Tiziana è davvero brava nel farti percepire quello che tu non riesci a vedere! È attenta ai dettagli, sa infondere fiducia, si sa avvicinare con rispetto e modestia; sa raggiungere, e ottenere il meglio, da ogni partecipante ai suoi incontri. Da Tiziana ti senti ascoltato e accolto, ha una grande empatia, non giudica e riesce a coinvolgerti senza che tu te ne accorga. Con Tiziana ti senti libero di raccontarti e di aprirti! Ti espone, in modo semplice e illuminante, le cose che a volte sembrano complicate. Non forza nulla, le cose succedono da sole. Il clima di lavoro è piacevole anche nei momenti nei quali emergono situazioni ed emozioni intense. È arrivata da noi in Svizzera conoscendo poco della nostra realtà televisiva ma con modestia e curiosità si è impregnata del nostro mondo. Questo le ha permesso di venir accolta molto bene dai nostri registi. Il suo modo di porsi, il suo stile e la sua creatività ci hanno permesso di lavorare a fondo su noi stessi, ci hanno inoltre permesso di risolvere criticità del nostro lavoro che erano latenti e che non riuscivamo a focalizzare.

Antonella De Pasqua, Account Manager

Conosco Tiziana da tanti anni e ho seguito i suoi corsi sin dall’inizio. Oltre ad essere una carissima amica, è una persona unica e straordinaria che sa reinventarsi ed adeguarsi a qualsiasi situazione. Ha grandi capacità di comunicazione e trasmette con tutta se stessa quello in cui crede. Insomma, se c’è LEI in aula ve ne accorgete!

Rosanna Bisegna, Avvocato

Seguo Tiziana Fragomeni da molti anni, ormai, e ogni volta che partecipo ad un suo corso o seminario, o anche solo quando ho l’opportunità di confrontarmi con lei in ambiti più informali, apprendo nuove verità su di me, sul mio modo di “confliggere” e su quello dei miei confliggenti,

oltre che sugli strumenti per “trasformare” quei conflitti in esperienze di vita costruttive ed autodeterminate. Attualmente ho la fortuna di essere sua allieva nel Corso di formazione “L’avvocato negoziatore e solutore di conflitti” che più che essere un “corso” è un “per-corso”, perché, attraverso l’illuminata, sapiente, attenta, generosa e altamente qualificata guida di Tiziana, è possibile operare una profonda trasformazione di sé e, attraverso di essa, far emergere, ad un livello di consapevolezza più elevato, talenti e risorse personali efficacemente impiegabili anche (ma non solo) nell’attività professionale. Ciò attraverso il costante e appassionato lavoro di apprendimento, interiorizzazione e applicazione del metodo O.A.S.I. da lei ideato, che consente di accedere ad una modalità integrata (ossia modulata su competenze relazionali e giuridiche) della gestione dei conflitti, in una altrettanto più realistica visione integrata della natura e della esperienza umana e quindi delle dinamiche conflittuali. L’incontro con Tiziana è stato una pietra miliare della mia vita personale e professionale e i suoi insegnamenti, frutto di decenni di studi, ricerche ed esperienze sul campo, rendono possibile l’acquisizione di strumenti imprescindibili per rendersi promotori e protagonisti dei profondi cambiamenti che questo periodo storico ci chiede di attuare anche (ma non solo) nella vita professionale.

Valentina Gorla, Avvocato

Le ADR ed in particolare la mediazione sono state per me materia di grande interesse sin dai tempi dell’università; tuttavia frequentare i corsi proposti da Tiziana Fragomeni, oltre ad avermi consentito di ampliare la mia conoscenza in tale ambito, mi ha soprattutto offerto la possibilità di fare un significativo lavoro su me stessa e di prendere consapevolezza di molti meccanismi automatici che limitavano la mia visione in campo relazionale, tanto nella vita privata che lavorativa. I contenuti offerti possono essere acquisiti dal discente a diversi livelli: limitandone l’apprendimento al solo lato tecnico si avranno risultati lavorativi concreti, applicandoli ad ogni livello della propria vita, invece, una volta intrapreso il percorso, il cambiamento sarà inevitabile e percepibile passo dopo passo, corso dopo corso.

Laura Tedesco, Avvocato

Preparatevi a salire sulle montagne russe delle vostre emozioni in un viaggio alla scoperta di sé che è veicolo per la comprensione dell’altro e che, attraverso la disamina di casi concreti, vi condurrà alla padronanza di tecniche di estrema utilità per la professione, e non solo. Consigliatissimo!

Camilla Teruzzi, Avvocato

Tiziana è stata un incontro fortunato. Con parole chiare e soprattutto attraverso l’esempio mi ha permesso di comprendere l’insidia che si nasconde nel celarsi davanti ai conflitti, perdendo invece l’occasione di trasformarli in momenti di crescita personale ancora prima che professionale. Il suo è un invito ad un cambiamento che si propone non solo come fondamentale per l’individuo, ma direi necessario per lo sviluppo della società civile.

Grazia Quietì, Avvocato

L’incontro con Tiziana Fragomeni ed il percorso intrapreso con la sua preziosa guida mi ha consentito di comprendere prima come persona e poi come professionista che esiste un modo diverso di vivere i conflitti, capendo che ben lungi dall’essere aspetti negativi dell’esistere, si possono trasformare in preziose risorse di cambiamento per sé stessi e per gli altri.

Publicazioni



I patti preconflittuali

Per prevenire i conflitti e imparare a litigare bene

I conflitti interpersonali e interrelazionali possono essere prevenuti o comunque costruttivamente gestiti. Scopo dell'opera è quello di far conoscere e illustrare strumenti di autocomposizione della lite particolarmente innovativi, quali sono i patti preconflittuali e le mappe dei principi.



Surfando sul conflitto

Quante energie si spendono nei conflitti? Quanto tempo si dedica alla lotta e alla contrapposizione? E che prezzo si paga dedicando tante forze ai litigi?

Nel libro Surfando sul conflitto, viene messo in luce cosa accade quando si è coinvolti in un conflitto e, soprattutto, cosa si può fare per non farsi travolgere dall'onda emozionale, imparando a gestire costruttivamente i conflitti e abbassando il consumo energetico.



I professionisti e la gestione dei conflitti

Contiene il Metodo O.A.S.I. per integrare competenze tecniche e relazionali, risolvere conflitti e concludere negoziati.

Questo manuale, costruito come una guida pratica e operativa per professionisti quali l'avvocato, il commercialista, il manager, il direttore del personale, ma anche per tutti coloro che desiderano imparare un metodo nuovo per risolvere più efficacemente conflitti, controversie e negoziati, sia in termini di tempo che di risultato.



Conflitti istruzioni per l'uso

Come riconoscerli, come imparare a liberarsi dalla loro trappola, come farli diventare uno strumento di apprendimento.

Questo libro permette di comprendere cosa succede quando siamo coinvolti in un conflitto, cosa ci accade, quali emozioni proviamo e quali sono le alternative al rimanere imbrigliati nella sua trappola.



Condominio e mediazione

Per gestire e mediare i conflitti condominiali.

Quest'opera infatti si propone di aiutare il lettore a comprendere, ancor, prima di risolvere, i conflitti condominiali partendo innanzitutto dalla psicologia delle persone/condòmini, dalla rappresentazione personale della loro idea di casa/ abitazione/microcosmo, inserita nella visione più macro del macrocosmo/ condominio.



Saggio sulla Mediazione Familiare

Questo Trattato sulla mediazione familiare, contenente saggi di prestigiosi autori, compreso il contributo sul modello sistemico e Mediazione e Psicoterapia, rappresenta un indispensabile strumento di lavoro per tutti i professionisti che, a vario titolo, si cimentano in vicende giudiziarie di tipo familiare e/o minorile.



La mediazione familiare

Tecniche e strategie dell'Avvocato, del Counselor e dello Psicologo.

L'opera nasce con l'intento di condurre il lettore a scoprire come differenti professionisti, quali l'avvocato, il counselor e lo psicologo, affrontano casi di mediazione familiare e quali tecniche e strategie usano per aiutare i loro clienti a riorganizzare le loro relazioni, attenuare e trasformare i conflitti e negoziare accordi condivisi in caso di separazione o divorzio.



Mediazione e conciliazione (2° ed.)

Teoria e pratica della mediazione dopo la riforma D. L.vo n. 28/2010 e il Regolamento (D.M. 180/10).

Questo volume fornisce una guida pratica ed operativa ai professionisti che intendano conoscere ed approfondire le tematiche della mediazione e conciliazione. Nel corso degli ultimi anni, la mediazione ha formato oggetto di numerosi interventi legislativi.



Come condurre una mediazione

Le strategie del mediatore attraverso l'analisi di un vero caso.

Questo libro nasce con l'intento, non solo di spiegare quali sono le fasi di una mediazione e gli strumenti e le tecniche che il mediatore utilizza nella conduzione, ma soprattutto mostrare, nel senso più vero del termine, come condurre una mediazione. Il volume si suddivide in due parti.



Il metodo della mediazione per la gestione dei conflitti

Casi e storie di mediazione familiare, commerciale, societaria

La nuova mediazione, come delineata dal D.L.vo 4 marzo 2010, n. 28 e dal Decreto Ministeriale n. 180 del 18 ottobre 2010, si presenta ora come strumento di fondamentale importanza tra le forme alternative di risoluzione delle controversie. Questo volume ha lo scopo di far conoscere come il metodo della mediazione possa essere applicato a casi concreti.



Formulario per la mediazione civile e commerciale

Le linee guida per la redazione degli atti necessari per svolgere la procedura di mediazione.

Questo formulano fornisce le linee guida per la redazione di tutti gli atti necessari per il corretto svolgimento della procedura di mediazione, nonché per la predisposizione della documentazione necessaria per l'iscrizione degli organismi nel registro del Ministero della Giustizia.



Mediazione e conciliazione (1° ed.)

Guida pratica e operativa sulla mediazione e negoziazione

Questo volume fornisce una guida pratica ed operativa ai professionisti che intendano conoscere ed approfondire le tematiche della mediazione e conciliazione. Nel corso degli ultimi anni, la mediazione ha formato oggetto di numerosi interventi legislativi, fino all'emanazione del fondamentale Decreto Legislativo n. 28 del 4 marzo 2010.