

2015



ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.



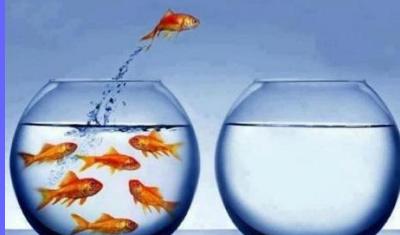
Curia Mercatorum

CENTRO DI MEDIAZIONE E ARBITRATO

**Corso di aggiornamento per mediatori:
Tecniche di negoziazione a confronto
per una gestione strategica dei conflitti
(9 ore)**

*(ex art. 18, co. 2, lett. g, del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180 e
successive modifiche)*

Se vuoi qualcosa che non hai mai
avuto, devi essere pronto a fare
qualcosa che non hai mai fatto



L'ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.

L'Associazione Equilibrio & Risoluzione dei Conflitti, nata nel 1996, è il primo ente italiano che si occupa dello sviluppo e della creazione di sistemi stragiudiziali di risoluzione delle controversie ad ampio raggio (mediazione civile e commerciale, negoziazione, arbitrato, mediazione in ambito sociale, educativo, organizzativo, ambientale e urbanistico, attraverso la ricerca, la formazione, la consulenza e la creazione di servizi di mediazione.

L'Associazione Equilibrio è un ente accreditato (iscritta con il numero 8) dal Ministero della Giustizia a tenere corsi di formazione per mediatori ai sensi del D. Lgs 28/10 e del DM 180/10.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il negoziatore eccellente è colui che riesce ad ottenere il "miglior accordo", ma quali sono le strategie più efficaci da mettere in atto?

Con un alternarsi di introduzioni teoriche, esercitazioni, discussione di casi reali e video, il corso esperienziale offrirà una chiave di lettura originale e concreta della negoziazione professionale.

CONTENUTI PROGRAMMATICI

Le tecniche della negoziazione competitiva

La negoziazione hard. Quando utilizzarla e come gestirla
Identificare e neutralizzare i tranelli di pressione negoziali

Come passare da una logica di mera trattativa ad una di negoziazione integrativa per creare valore negoziale e raggiungere accordi sostenibili?

Le tecniche e i principi della negoziazione distributiva e della negoziazione integrativa
La gestione del dilemma tra cedere ed imporsi

Quali tecniche usare al tavolo negoziale?

Distorsioni cognitive, percettive ed emotive
Come definire la zona di possibile accordo e valutare l'opportunità dei primi movimenti
Effetti della prima offerta o proposta. Ancoraggio e disancoraggio: le tecniche più efficaci

Giovedì 08 ottobre 2015
dalle 14.00 alle 19.00

e

Venerdì 09 ottobre 2015
dalle ore 09.00 alle ore 13.00

La frequenza è obbligatoria per l'intera durata del corso.

L'attestato di partecipazione utile per poter mantenere l'iscrizione negli elenchi mediatori degli Organismi presso i quali i partecipanti siano iscritti, secondo quanto stabilito dal D.M. 180/2010 (comb. disp. art. 4.3, lett. b, e art. 18.2, lett.g) verrà rilasciato solo ai mediatori che avranno regolarmente partecipato all'intero corso.

Associazione Equilibrio & R.C.

Sede operativa: Via Serena 1/L (40127) Bologna; Sede legale: Via Curiel 3/C (40134) Bologna
Tel: (+39) 051 615 46 98 Fax: 051 4390864 e-mail: ass.equilibrio@tin.it www.ass-equilibrio.it

La gestione delle concessioni

Come affrontare una negoziazione difficile?

Diffidenza, irrazionalità, collera, minacce e altre difficoltà.

Come negoziare da una posizione di debolezza

Quali tecniche usare per una negoziazione multiparte?

Le negoziazioni complesse e multiparte

Alleanze e contro alleanze

Gestione del tavolo

L'applicazione delle tecniche di negoziazione alla mediazione

Come aiutare le parti a superare gli ostacoli e a negoziare in maniera efficace in base ai concetti affrontati durante il corso

DOCENTI: AVV. Ana Uzqueda – dott. Moris Facchini

Direttrice Scientifica del corso

Avv. Ana Uzqueda

Responsabile Scientifico, Direttrice del Centro Studi e socia fondatrice dell'Ass. Equilibrio & R.C. (dal 1996)

Avvocato in Italia e in Argentina, si occupa professionalmente di negoziazione e mediazione dal 1994.

Mediatrice del Servizio Internazionale di Mediazione della Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano.

Docente di Tecniche di negoziazione, gestione dei conflitti e mediazione presso il Master di Procedure Stragiudiziali di Risoluzione delle Controversie organizzato dall'Università di Siena (sei edizioni svolte tra il 2003 e il 2007).

Docente di Mediazione commerciale presso il Master organizzato dall'Università di Barcellona (IL3), Spagna, dal 2002 al 2014.

Docente di "Creazione del consenso nei rapporti commerciali" presso il Master "Competencias Profesionales para la Construcción de Consenso", organizzato dall'Universidad de Barcelona, IL3, dal 2015.

Docente di Mediazione Commerciale presso il Master organizzato dall'Università Pompeu Fabra, Barcellona, Spagna (dal 2013).

Docente di Mediazione nelle organizzazioni (workplace mediation) presso il Master organizzato dall'Università

Associazione Equilibrio & R.C.

Sede operativa: Via Serena 1/L (40127) Bologna; Sede legale: Via Curiel 3/C (40134) Bologna
Tel: (+39) 051 615 46 98 Fax: 051 4390864 e-mail: ass.equilibrio@tin.it www.ass-equilibrio.it

Pompeu Fabra, Barcellona, Spagna (dal 2013).

Docente di Tecniche di Mediazione Commerciale e Supervisore di Mediatori Commerciali in Svizzera dal 2004.

Docente invitata dall'Università Juárez Autónoma de Tabasco, Messico (2007). Dal 1997 insegna presso diversi enti pubblici e privati in Italia e all'estero (in particolare Ordini Professionali, Università e Camere di Commercio).

Mediatrice accreditata presso la Curia Mercatorum di Treviso e la CCIAA di Ravenna.

Membro della Commissione di Studio sulla Mediazione presso il Consiglio Nazionale Forense (2009-2014) e della Commissione Tecnica sulla mediazione presso Unioncamere Nazionale.

Alcune pubblicazioni:

"La conciliazione, guida per la soluzione negoziale delle controversie" Ed Giuffrè, 2002.

"Come conciliare", in "La via della conciliazione" Editoriale Ipsoa, 2003

"Formare i mediatori: alcuni criteri guida" in "Lo spazio della mediazione: conflitto di diritti e confronto di interessi". Giuffrè, 2003

"Il ruolo degli avvocati nella conciliazione", in "La risoluzione stragiudiziale delle controversie e il ruolo dell'avvocatura" a cura di Guido Alpa e Remo Danovi, Giuffrè, 2004

"-Conciliazione amministrata" e "Regolamenti di attuazione per la disciplina della conciliazione societaria del Codice degli arbitrati delle conciliazioni e di altre ADR" a cura di Angelo Buonfrate e Chiara Giovannucci Orlandi. UTET, 2006.

Autrice di diversi articoli in materia di mediazione.

Associazione Equilibrio & R.C.

Sede operativa: Via Serena 1/L (40127) Bologna; Sede legale: Via Curiel 3/C (40134) Bologna
Tel: (+39) 051 615 46 98 Fax: 051 4390864 e-mail: ass.equilibrio@tin.it www.ass-equilibrio.it

Come previsto dal D.lgs. n. 28/10 e dal DM 180/10, il corso di aggiornamento è articolato in parti teoriche e parti pratiche, comprensive di sessioni simulate partecipate dai discenti, aventi per oggetto le seguenti materie: normativa internazionale, comunitaria e nazionale in materia di mediazione e conciliazione, anche alla luce delle più recenti decisioni giurisprudenziali italiane, metodologia delle procedure facilitative e aggiudicative di negoziazione e di mediazione e relative tecniche di gestione del conflitto, interazione comunicativa, anche con riferimento alla mediazione demandata dal giudice, efficacia e operatività delle clausole contrattuali di mediazione e conciliazione; forma, contenuto ed effetti della domanda di mediazione e dell'accordo di conciliazione, compiti e responsabilità del mediatore.

Iscrizione on line, nel sito dell'Associazione Equilibrio & R.C , www.ass-equilibrio.it

Associazione Equilibrio & R.C.
Tel. 051/6154698 – Fax 051/4390864
email ass.equilibrio@tin.it

Camera di Commercio TREVISO

105 € Esente IVA

OBBLIGO DI AGGIORNAMENTO

MODALITA' DI ISCRIZIONE

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

SEDE DEL CORSO

COSTO DEL CORSO

Associazione Equilibrio & R.C.

Sede operativa: Via Serena 1/L (40127) Bologna; Sede legale: Via Curiel 3/C (40134) Bologna
Tel: (+39) 051 615 46 98 Fax: 051 4390864 e-mail: ass.equilibrio@tin.it www.ass-equilibrio.it