

L'Associazione Avvocati per la Negoziazione ha lo scopo di promuovere e favorire tra gli avvocati la cultura della negoziazione, quale valido strumento di definizione stragiudiziale delle controversie, accanto agli altri offerti dall'ordinamento giuridico ed in alternativa a quello giurisdizionale. L'Associazione mira quindi a diffondere e favorire tra gli Avvocati, le Associazioni professionali e nella società civile la cultura della negoziazione e di ogni altra forma di risoluzione delle controversie alternativa a quella giurisdizionale, nel rispetto dei doveri deontologici e della correttezza professionale.

Questo Catalogo riassume l'offerta formativa base che l'Associazione è in grado oggi di proporre ai propri Associati e a tutti gli interlocutori Istituzionali e alle altre Associazioni professionali. I Corsi verranno organizzati a seguito del numero delle richieste prevenute

La partecipazione ai Corsi di formazione avanzata riportati in questo catalogo, che comporta il versamento di una quota di iscrizione, prevede il riconoscimento di crediti formativi per gli eventi accreditati.

## AVVOCATI PER LA NEGOZIAZIONE

# FORMAZIONE 2019

---

**per informazioni**

**Associazione avvocati  
per la negoziazione  
via g. oberdan, 10 – padova  
email: [info@avvocatinegoziatione.it](mailto:info@avvocatinegoziatione.it)  
tel. 049 8360948**



# AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

## MEDIATOR MIND MODEL

Formazione alle abilità base dell'Empatia della Comunicazione Nonviolenta: corso di due giornate per un totale di 15 ore suddiviso in due incontri a distanza di 20 giorni.

Il corso si propone di offrire al professionista del conflitto nuove abilità per aumentare la propria capacità di equilibrio e presenza sotto lo stress del conflitto. Tra una sessione di formazione e l'altra, per acquisire le abilità, è prevista attività di pratica tra i partecipanti on line o di persona.

Docenti: Giovanna Castoldi e Rita De Marco.

## L'AVVOCATO E L'ADR

**Modulo I: L'Avvocato in mediazione e negoziazione, Strumenti di Analisi della Controversia.** 1. Leggere il caso oltre la cornice giuridica. Analizzare la controversia nell'ottica di un negoziato integrativo. 2. Leggere il caso nel suo contesto e nei suoi possibili scenari di sviluppo. 3. La relazione con il cliente nella valutazione di interessi, scenari, rischi e benefici.

**Modulo II: Impostazione della strategia negoziale** 1. Stili e strategie di negoziato / il negoziato integrativo; 2. La condotta in sede di negoziato e di mediazione fra deontologia, strategia e metodi; 3. La soluzione consensuale come "norma del caso". L'ottica trasformativa.

**Modulo III. Strumenti comunicativi.** 1. Errori e trappole nel confronto dialogico – saperli riconoscere ed evitare; 2. Il discorso persuasivo: alla ricerca di contenuti condivisi; 3. Strumenti di dialogo nell'assistere il cliente come parte in mediazione o nel negoziato.

**Modulo IV. Approfondimenti culturali.** 1. Altri ambiti applicativi dell'ADR. La giustizia riparativa in ambito penale; 2. Il consensus inter partes in ambito biomedico. Profili di biodiritto.; 3. Comporre il conflitto come arte e ricerca dell'armonia.

Docente: Avv. Federico Reggio – Mediatore e Ricercatore presso l'Università di Verona.

## LA QUALIFICA DI MEDIATORE PROFESSIONISTA

Corso di Aggiornamento Mediatori.

I^ **Giornata:** Verrà gestito e illustrato con mappe concettuali il metodo O.A.S.I. (Osservare, Ascoltare, Sentire, Integrare) funzionale alla gestione dei conflitti in mediazione.

II^ **Giornata:** Patti pre-conflittuali e Mappe dei Principi per la gestione dei conflitti in mediazione.

Docente: Tiziana Fragomeni

# SOFT SKILLS

## L'INFORMAZIONE VISIVA

L'informazione e la comunicazione visiva hanno assunto un ruolo importante nelle attività professionali. Il seminario parte dai concetti fondamentali della informazione visiva, per illustrarne quindi le diverse applicazioni.

Docente: Massimo Malaguti

## COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E GESTIONE DEI CONFLITTI

L'intervento riguarda gli aspetti caratteristici della comunicazione interpersonale, nella loro relazione con le cause e le motivazioni dei conflitti. Gli argomenti trattati vanno dalle caratteristiche della comunicazione interpersonale sino alle strategie di gestione del conflitto.

Docente: Massimo Malaguti

## IL MARKETING DELLA PROFESSIONE

L'approccio strategico al marketing della professione individua gli strumenti operativi della comunicazione a partire dalla definizione dell'identità distintiva del professionista, attraverso l'analisi del posizionamento professionale e delle sue caratteristiche.

Docente: Massimo Malaguti

## IL PRIMO INCONTRO

Non c'è mai una seconda occasione per fare la prima impressione: il modulo analizza in 10 passi come affrontare in maniera corretta e positiva il primo incontro con il cliente.

Docente: Massimo Malaguti

## CORSO DI DIZIONE

Il corso è finalizzato all'acquisizione delle tecniche e dei principi di base per parlare in pubblico. Particolare attenzione verrà riservata allo studio degli elementi tecnici che modulano la frase e gli enunciati, nonché all'intonazione e alla corretta pronuncia al fine di migliorare la capacità di argomentazione e persuasione. Per massimizzare l'efficacia comunicativa verranno apprese tecniche di respirazione e fonazione.

Docente: Barbara Giovannelli



L'Associazione Avvocati per la Negoziazione ha lo scopo di promuovere e favorire tra gli avvocati la cultura della negoziazione, quale valido strumento di definizione stragiudiziale delle controversie, accanto agli altri offerti dall'ordinamento giuridico ed in alternativa a quello giurisdizionale. L'Associazione mira quindi a diffondere e favorire tra gli Avvocati, le Associazioni professionali e nella società civile la cultura della negoziazione e di ogni altra forma di risoluzione delle controversie alternativa a quella giurisdizionale, nel rispetto dei doveri deontologici e della correttezza professionale.

Questo Catalogo riassume l'offerta formativa base che l'Associazione è in grado oggi di proporre ai propri Associati e a tutti gli interlocutori Istituzionali e alle altre Associazioni professionali. I Corsi verranno organizzati a seguito del numero delle richieste prevenute

La partecipazione ai Corsi di formazione avanzata riportati in questo catalogo, che comporta il versamento di una quota di iscrizione, prevede il riconoscimento di crediti formativi per gli eventi accreditati.

## AVVOCATI PER LA NEGOZIAZIONE

# FORMAZIONE 2019

---

**per informazioni**

**Associazione avvocati  
per la negoziazione  
via g. oberdan, 10 – padova  
email: [info@avvocatinegoziatione.it](mailto:info@avvocatinegoziatione.it)  
tel. 049 8360948**



# AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

## MEDIATOR MIND MODEL

Formazione alle abilità base dell'Empatia della Comunicazione Nonviolenta: corso di due giornate per un totale di 15 ore suddiviso in due incontri a distanza di 20 giorni.

Il corso si propone di offrire al professionista del conflitto nuove abilità per aumentare la propria capacità di equilibrio e presenza sotto lo stress del conflitto. Tra una sessione di formazione e l'altra, per acquisire le abilità, è prevista attività di pratica tra i partecipanti on line o di persona.

Docenti: Giovanna Castoldi e Rita De Marco.

## L'AVVOCATO E L'ADR

Modulo I: L'Avvocato in mediazione e negoziazione, Strumenti di Analisi della Controversia. 1. Leggere il caso oltre la cornice giuridica. Analizzare la controversia nell'ottica di un negoziato integrativo. 2. Leggere il caso nel suo contesto e nei suoi possibili scenari di sviluppo. 3. La relazione con il cliente nella valutazione di interessi, scenari, rischi e benefici.

Modulo II: Impostazione della strategia negoziale 1. Stili e strategie di negoziato / il negoziato integrativo; 2. La condotta in sede di negoziato e di mediazione fra deontologia, strategia e metodi; 3. La soluzione consensuale come "norma del caso". L'ottica trasformativa.

Modulo III. Strumenti comunicativi. 1. Errori e trappole nel confronto dialogico – saperli riconoscere ed evitare; 2. Il discorso persuasivo: alla ricerca di contenuti condivisi; 3. Strumenti di dialogo nell'assistere il cliente come parte in mediazione o nel negoziato.

Modulo IV. Approfondimenti culturali. 1. Altri ambiti applicativi dell'ADR. La giustizia riparativa in ambito penale; 2. Il consensus inter partes in ambito biomedico. Profili di biodiritto.; 3. Comporre il conflitto come arte e ricerca dell'armonia.

Docente: Avv. Federico Reggio – Mediatore e Ricercatore presso l'Università di Verona.

## LA QUALIFICA DI MEDIATORE PROFESSIONISTA

Corso di Aggiornamento Mediatori.

I^ Giornata: Verrà gestito e illustrato con mappe concettuali il metodo O.A.S.I. (Osservare, Ascoltare, Sentire, Integrare) funzionale alla gestione dei conflitti in mediazione.

II^ Giornata: Patti pre-conflittuali e Mappe dei Principi per la gestione dei conflitti in mediazione.

Docente: Tiziana Fragomeni

# SOFT SKILLS

## L'INFORMAZIONE VISIVA

L'informazione e la comunicazione visiva hanno assunto un ruolo importante nelle attività professionali. Il seminario parte dai concetti fondamentali della informazione visiva, per illustrarne quindi le diverse applicazioni.

Docente: Massimo Malaguti

## COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E GESTIONE DEI CONFLITTI

L'intervento riguarda gli aspetti caratteristici della comunicazione interpersonale, nella loro relazione con le cause e le motivazioni dei conflitti. Gli argomenti trattati vanno dalle caratteristiche della comunicazione interpersonale sino alle strategie di gestione del conflitto.

Docente: Massimo Malaguti

## IL MARKETING DELLA PROFESSIONE

L'approccio strategico al marketing della professione individua gli strumenti operativi della comunicazione a partire dalla definizione dell'identità distintiva del professionista, attraverso l'analisi del posizionamento professionale e delle sue caratteristiche.

Docente: Massimo Malaguti

## IL PRIMO INCONTRO

Non c'è mai una seconda occasione per fare la prima impressione: il modulo analizza in 10 passi come affrontare in maniera corretta e positiva il primo incontro con il cliente.

Docente: Massimo Malaguti

## CORSO DI DIZIONE

Il corso è finalizzato all'acquisizione delle tecniche e dei principi di base per parlare in pubblico. Particolare attenzione verrà riservata allo studio degli elementi tecnici che modulano la frase e gli enunciati, nonché all'intonazione e alla corretta pronuncia al fine di migliorare la capacità di argomentazione e persuasione. Per massimizzare l'efficacia comunicativa verranno apprese tecniche di respirazione e fonazione.

Docente: Barbara Giovannelli

