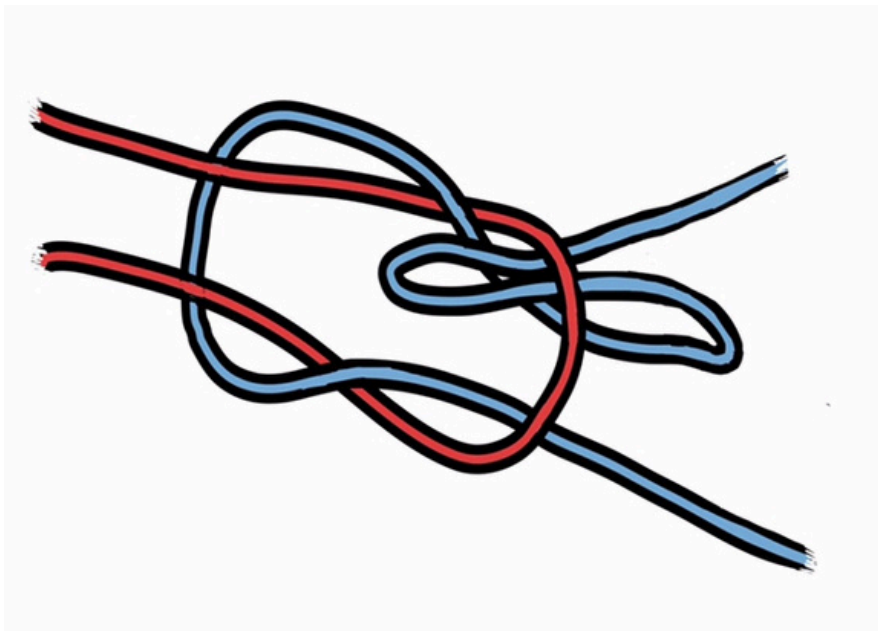


Corso introduttivo interdisciplinare di Negoziazione

e Pratica Collaborativa

Tecniche e strumenti per navigare in sicurezza

Dr.ssa Barbara Bassino, Dr.ssa Silvia Cornaglia,
Avv. Cristina Mordiglia, Avv. Daniela Stalla
con la partecipazione
dell'Avv. Alessandro Baudino e del Prof. Giulio Ernesti



12 e 13 marzo dalle 9.30 alle 16.30 su zoom
19 e 20 marzo dalle 9.30 alle 16.30 su zoom
31 marzo 2025 dalle 10.30 alle 17.30 in presenza

** corso in fase di accreditamento presso il CNF



PRESENTAZIONE

L'evoluzione normativa e di pensiero degli ultimi anni sta spostando sempre di più la responsabilità per la ricerca della costruzione di soluzioni adeguate a situazioni complesse e conflittuali, dai tribunali alle stesse parti in conflitto (si pensi alla negoziazione assistita, alla mediazione, alla composizione negoziata della crisi d'impresa, al potenziamento degli strumenti di ADR previsto dalla riforma Cartabia e all'introduzione del dibattito pubblico obbligatorio per le grandi opere e agli accordi di collaborazione - artt. 40 e 82-bis del Codice Appalti, recentemente modificato dal Dlgs. correttivo n. 209/2024). Ciò richiede che sia i soggetti coinvolti sia i professionisti che li assistono si dotino di nuove competenze utili alla conduzione di negoziazioni efficaci e alla co-costruzione di soluzioni condivise.

In questo panorama, la Pratica Collaborativa, metodo nato oltre trent'anni fa e sviluppatosi prevalentemente per affrontare conflitti familiari, si presenta come strumento articolato e collaudato di gestione dei conflitti in ogni ambito, e trova oggi nuovi spazi di applicazione.

Si tratta, infatti, di un metodo strutturato che coniuga le tecniche di negoziazione proposte dalla Scuola di Harvard con lo sviluppo di competenze specifiche legate alla gestione del lavoro di team e al coinvolgimento delle parti in ogni fase della negoziazione.

Attraverso questo approccio i soggetti coinvolti, affiancati dai professionisti formati alla Pratica Collaborativa, sono messi in condizione di ricercare e costruire la "loro" soluzione e il loro futuro possibile.

Il corso, destinato a tutti i professionisti che desiderano vivere da protagonisti l'evoluzione in atto, si occuperà in via principale di conflitto (ovvero di come viverlo curandone l'evoluzione positiva nell'interesse di tutte le parti coinvolte), di ascolto, di negoziazione e di metodo, e vuole essere l'occasione per una importante assunzione di responsabilità e per l'acquisizione di nuove competenze essenziali per questi tempi in continuo mutamento.

FINALITÀ

Il corso consentirà ai partecipanti di acquisire la formazione alla Pratica Collaborativa e strumenti di negoziazione non avversariale nonché nuove competenze per sostenere efficacemente le parti nella prevenzione e gestione condivisa dei conflitti.

OBIETTIVI

- avviare un percorso di riflessione sul proprio ruolo e agire professionale nelle situazioni di conflitto potenziale o effettivo;
- acquisire le conoscenze tecniche di base della negoziazione basata sugli interessi secondo il modello della Scuola di Harvard;
- conoscere i principi e i fondamenti della Pratica Collaborativa quale strumento peculiare di negoziazione interdisciplinare nel panorama delle ADR;
- acquisire le conoscenze tecniche di base per avviare e gestire un caso di Pratica Collaborativa e per utilizzare le competenze di negoziazione collaborativa in ogni ambito di negoziazione e nelle procedure di ADR.



METODOLOGIA DI LAVORO

Oltre a momenti di lezione frontale, sarà garantito ampio spazio di formazione esperienziale e partecipata con esercitazioni, dimostrazioni, role playing, anche attraverso l'utilizzo delle break out room, discussione di casi o di situazioni tipo, analisi di situazioni problematiche. Sarà adottata una metodologia attiva di lavoro attraverso la quale i partecipanti potranno mettere in comune e condividere le loro differenti esperienze lavorative, conoscenze e riflessioni.

Il gruppo ristretto di partecipanti favorirà, in tutte le fasi della formazione, il coinvolgimento e l'interazione dei corsisti con i formatori e con altri professionisti già formati, che porteranno la loro esperienza.

DURATA

4 giornate online della durata di sei ore di lezione effettiva ciascuna (dalle 9,30 alle 16,30, con pausa indicativamente dalle 13 alle 14) e una in presenza (luogo da definire - tra Torino e Milano - in base alla composizione del gruppo) della durata anch'essa di sei ore effettive (dalle 10 alle 17,30, con pausa indicativamente dalle 13 alle 14,30).

QUOTA PARTECIPAZIONE

QUOTA EARLY BIRD (Per coloro che si iscrivono entro il 17 febbraio 2025):

€ 390 (fuori campo IVA) **comprensiva della quota d'iscrizione ad AIADC per l'anno 2025**
(pari a € 150)

QUOTA CORSO: (Per coloro che si iscriveranno dopo 17 febbraio 2025).

€ 440 (fuori campo IVA) **comprensiva della quota d'iscrizione ad AIADC per l'anno 2025**
(pari ad € 150).

QUOTA YOUNG (Per gli Under 35 e per le Associazioni convenzionate):

€ 350 (fuori campo IVA) **comprensiva della quota d'iscrizione ad AIADC per l'anno 2025**

DESTINATARI

24 professionisti

