

## PROGRAMMA

Prima giornata on line  
04/03/2026 ore 9,30 - 16,30

### Accogliamo il cambiamento

#### La negoziazione basata sugli interessi - Parte prima

- ♦ Saluti e presentazioni
- ♦ Perché siamo qui: motivazioni e aspettative
- ♦ Perché diventare negoziatori collaborativi: Il contesto normativo. La negoziazione di buona fede. Nuove opportunità e sfide per le professioni. Funzione sociale delle professioni.
- ♦ Le tappe del nostro viaggio: la negoziazione posizionale, la negoziazione basata sugli interessi secondo il modello di Harvard, la negoziazione collaborativa.
- ♦ Incominciamo: che cos'è il conflitto
- ♦ Win-win; win-lose; lose-lose. L'importanza della comunicazione trasparente.
- ♦ Principi della negoziazione basata sugli interessi:
- ♦ Ascolto attivo e comunicazione: parafrasare, domandare, manifestare empatia, riformulare, dare e ricevere feedback
- ♦ L'importanza delle emozioni
- ♦ Distinguere gli interessi dalle posizioni
- ♦ Separare le persone dal problema

## PROGRAMMA

Seconda giornata online

10/03/2026 ore 9,30 - 16,30

### La negoziazione basata sugli interessi - Parte seconda

- ♦ Principi della negoziazione basata sugli interessi (continua):
- ♦ Creare opzioni: il brainstorming
- ♦ L'utilizzo di criteri obiettivi
- ♦ Lavorare in squadra: costruire un linguaggio comune. La comunicazione nel team. Dare e ricevere feedback.
- ♦ Cambiare mentalità: Advocacy e neutralità. Il ruolo del diritto.
- ♦ Empowerment delle parti e costruzione della consapevolezza informata
- ♦ Come cambia la relazione con il cliente
- ♦ Come cambia la relazione con l'altra parte
- ♦ Il Professionista Riflessivo

## PROGRAMMA

Terza giornata on line

18/03/2026 ore 9,30 - 16,30

### Introduzione alla Pratica Collaborativa

- ♦ La Pratica Collaborativa nel panorama delle ADR. La scelta dell'opzione procedurale più adatta
- ♦ I principi della Pratica Collaborativa (buona fede, trasparenza, riservatezza, mandato limitato o finalizzato)
- ♦ L'Accordo di partecipazione
- ♦ Il team interdisciplinare e il valore di advocacy e neutralità allo stesso tavolo
- ♦ I ruoli dei professionisti:
  - l'avvocato e le caratteristiche del suo mandato -il facilitatore della comunicazione
  - gli esperti finanziari ed altri neutrali
- ♦ Condizioni necessarie per attivare un caso di Pratica Collaborativa

## PROGRAMMA

Quarta giornata online

26/03/2026 ore 9,30 - 16,30

### La roadmap e il procedimento collaborativo

- ♦ La prima riunione congiunta e la sottoscrizione dell'Accordo di partecipazione
- ♦ Le riunioni congiunte successive e l'importanza degli incontri di prebriefing e di debriefing, sia con il cliente che con il team
- ♦ Affrontare eventuali impasse
- ♦ La negoziazione collaborativa:
  - Individuazione degli interessi
  - Raccolta delle informazioni
  - Creazione delle opzioni mediante il brainstorming
  - Valutazione delle opzioni
  - Importanza della creatività
- ♦ Come può concludersi un procedimento collaborativo
- ♦ Raggiungimento e formalizzazione degli accordi
- ♦ Interruzione

## PROGRAMMA

Quinta giornata in presenza

30/03/2026 ore 10,30 - 17,30

### Essere un negoziatore collaborativo

- ♦ Deontologia e Standard etici
- ♦ Questioni delicate e rilevanti emerse nel corso
- ♦ Uno sguardo al “mondo collaborativo” intorno a noi
- ♦ Focus sulla crisi di impresa, gli aspetti societari e le clausole contrattuali
- ♦ Far parte della comunità collaborativa attraverso l'appartenenza al practice group locale, alla comunità collaborativa nazionale (AIADC, ad esempio), europea (ENCP), mondiale (IACP)
- ♦ Formarsi alla Pratica Collaborativa: la formazione continua e la pratica intenzionale
- ♦ Proporsi come professionista collaborativo
- ♦ Cosa portiamo nei nostri studi e a casa da questo corso?
- ♦ Riflessioni conclusive