



CAMERA  
ARBITRALE  
MILANO

# LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA

SEMINARIO RISERVATO AI LEGALI E AI PRATICANTI  
DEGLI STUDI ASSOCIATI ASLA



6 - 11 - 18 - 26 novembre e 2 - 10 dicembre 2014  
ore 12.30 -15.30

Milano, Auditorium presso Studio La Scala  
Via Correggio 43

---

Info:

**Camera Arbitrale di Milano**

Tel: 02 8515.4559/4564

eventiadr@mi.camcom.it

www.camera-arbitrale.it

**Iscriviti :-**

# Programma

## I e II GIORNATA – 6 e 11 novembre 2014 IL CONFLITTO

Il conflitto: fenomenologia e tecniche di gestione. La multidimensionalità del fenomeno conflittuale. Esercitazioni pratiche.

Alcuni cenni sulla gestione dell'emotività in mediazione.

**Vincenza Bonsignore**

## III e IV GIORNATA – 18 e 26 novembre 2014 LA COMUNICAZIONE

Teoria generale della comunicazione e implicazioni dell'interazione comunicativa in negoziazione. Esercitazioni pratiche.

**Mario Dotti**

## V e VI GIORNATA – 2 e 10 dicembre 2014 LA NEGOZIAZIONE

Teoria della negoziazione. Metodologia delle procedure facilitative di negoziazione. Modelli e strategie negoziali fondamentali. Esercitazioni pratiche.

**Giovanni De Berti**

# I contenuti

## I e II GIORNATA – 6 e 11 novembre 2014

Che cos'è il conflitto? Come si comportano e quali scelte compiono le parti di fronte a un conflitto che devono o vogliono risolvere? Quali le tipologie conflittuali?

Il conflitto è una componente naturale e inevitabile delle relazioni umane. E' probabile che, nel corso della vita, ciascuno si sia chiesto perché le nostre relazioni – al lavoro, in famiglia, con gli amici – non siano sempre soddisfacenti, se non addirittura conflittuali. Le relazioni complesse richiedono spesso di accettare e gestire ciò che è diverso da noi; questo inevitabilmente porta il conflitto in una posizione centrale della nostra vita. Nella nostra cultura, la parola conflitto evoca concetti sgradevoli, rimanda allo scontro, al contendere, all'aggressività e inoltre, reticenza nello scambio di informazioni, bassa produttività, stress, crollo dell'autostima e rapporti distruttivi sono tra gli effetti negativi che possono derivare da una mancata o scorretta gestione del conflitto. Come una situazione conflittuale incide sulla negoziazione?

La sfida che ci si pone anche *nella* mediazione, è quella di provare a guardare 'oltre' nel rispetto delle divergenze e delle diversità e di uscire dalla convinzione che per soddisfare i propri bisogni sia necessario penalizzare l'altro.

Nel corso del modulo viene analizzato il fenomeno conflittuale, le sue origini, le sue fasi e i fattori culturali e sociali che ne determinano le dinamiche, provando a sperimentare attraverso esercitazioni pratiche.

### III e IV GIORNATA – 18 e 26 novembre 2014

Molti dei problemi che affliggono due parti che litigano sono dovuti, in primo luogo, ad una diversa percezione ed elaborazione della realtà e, in secondo luogo, ad una cattiva, inefficiente o errata comunicazione. L'utilità della negoziazione e della mediazione consiste dunque in un intervento che faciliti la comunicazione tra le parti allo scopo di migliorare l'ascolto, la capacità di porre domande, il parlare, consentendo alle parti di costruire uno scambio efficace per un possibile percorso negoziale.

Nel corso del modulo si affrontano alcuni aspetti della teoria generale della comunicazione e le implicazioni pratiche che le tecniche di comunicazione possono avere in una negoziazione e in una mediazione.

### V e VI GIORNATA – 2 e 10 dicembre 2014

La negoziazione è un'attività molto diffusa e riguarda un'ampia varietà di situazioni sociali e, soprattutto, interessa ogni persona, indipendentemente dal ruolo che ricopre nella società.

Negoziare è dunque un comportamento abituale della nostra vita quotidiana che prescinde dall'esistenza di una controversia da risolvere.

Non ci s'improvvisa negoziatori e le numerose definizioni offerte dalla letteratura, a seconda della scuola (harvardiana, europea) e della disciplina di riferimento (economia, psicologia, sociologia) sono concordi nel tratteggiare la negoziazione come un processo – dinamico e che si svolge nel tempo - che implica comunicazione, scambio di risorse (denaro, informazioni, potere, comportamenti), una ricerca di modalità di scambio che soddisfi il più possibile gli interessi dei soggetti coinvolti e che si conclude con una decisione congiunta o un accordo.

Nel corso del terzo modulo si affrontano i principali aspetti della teoria della negoziazione, i modelli elaborati dalle scuole di riferimento e le strategie negoziali fondamentali.

---

Info:

**Camera Arbitrale di Milano**

Tel: 02 8515.4559/4564

[eventiadr@mi.camcom.it](mailto:eventiadr@mi.camcom.it)

[www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it)

**Iscriviti :-**



CAMERA  
ARBITRALE  
MILANO

# LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA

## SEMINARIO RISERVATO AI LEGALI E AI PRATICANTI DEGLI STUDI ASSOCIATI ASLA

6 - 11 - 18 - 26 novembre - 2 - 10 dicembre 2014 ore 12.30 -15.30

Milano, Auditorium presso Studio La Scala - Via Correggio 43

### COME ISCRIVERSI

Online sul sito [www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it) sino all'esaurimento dei posti disponibili e comunque non oltre il 24 ottobre 2014.

Il seminario è riservato ai legali e ai praticanti degli studi legali associati ad ASLA (Associazione Studi Legali Associati).

### COSTI

Quota d'iscrizione: Euro 250 + IVA (totale Euro 305)

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

- **Online** tramite carta di credito, contestualmente all'iscrizione sul sito [www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it)
- **Bonifico bancario** entro sette giorni dalla richiesta di iscrizione a favore di  
Camera Arbitrale di Milano  
Intesa San Paolo - ABI 03069 - CAB 9400 - CIN H - c/c n. 3859/28  
Codice IBAN: IT34 H030 6909 4000 0000 0385 928  
Codice SWIFT: BCITITMM  
CAUSALE: *nome e cognome del partecipante* + FOR/14/00013

Copia della documentazione comprovante il pagamento dovrà essere inviata via fax o via e-mail ai recapiti in calce.

### FATTURAZIONE

CAM provvederà a emettere regolare fattura per l'importo corrispondente.

La fattura sarà inviata via e-mail, all'indirizzo di posta elettronica indicato dal partecipante nella scheda di iscrizione online.

### RINUNCE E CANCELLAZIONI

Eventuali rinunce degli iscritti al corso dovranno essere comunicate entro il 31 ottobre 2014. CAM rimborserà l'80% della somma versata. Per rinunce successive a tale data non è previsto alcun rimborso.

CAM si riserva il diritto di annullare il corso qualora non si raggiunga la quota minima di partecipanti. In tal caso le quote versate verranno interamente restituite.

---

Info:

**Camera Arbitrale di Milano**

Tel: 02 8515.4559/4564

[eventiadr@mi.camcom.it](mailto:eventiadr@mi.camcom.it)

[www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it)

**Iscriviti :-**