

**“CORSO DI FORMAZIONE IN MATERIA DI NEGOZIAZIONE FINALIZZATA ALLA PREVENZIONE E
RISOLUZIONE DEI CONFLITTI – DALLA NEGOZIAZIONE ALLA MEDIAZIONE: TECNICHE E
COMPETENZE” - CODICE 12CAT18**

Corso di 30 ore
Termine iscrizioni 1 febbraio 2019
Inizio corso 8 febbraio 2019
Quota di partecipazione: € 300,00

Coordinatore del corso Avv. Paola Moreschini

MOTIVAZIONI, FINALITÀ DEL CORSO

La scelta e l'utilizzo delle tecniche negoziali rappresenta uno strumento decisivo nello svolgimento della professione, sia nelle relazioni con terze parti (clienti, controparti, concorrenti) che nelle relazioni interne alla propria organizzazione (dipendenti e collaboratori). Il corso fornisce tutti gli elementi teorici e pratici per orientarsi tra gli strumenti negoziali regolamentati offerti dall'ordinamento giuridico e per sviluppare le proprie capacità comunicative e negoziali al fine di applicarle al meglio durante la conduzione di trattative negoziali, esterne o interne al procedimento di mediazione. Ai partecipanti si offre l'opportunità di apprendere le più diffuse tecniche di negoziazione e l'occasione di mettere in pratica le nozioni trasmesse attraverso simulazioni e role-play. L'analisi e la discussione delle performances negoziali contribuirà a fornire il feedback necessario per identificare i punti di forza e di debolezza di ciascuno, consentendo quindi a tutti l'opportunità di migliorarsi come negoziatori nella realtà.

Saranno richiesti i crediti formativi all'Ordine degli Avvocati di Roma.

Le domande di partecipazione al corso dovranno pervenire all'Istituto Jemolo entro le ore 12 del 1 febbraio 2019
tramite mail all'indirizzo segreteria@jemolo.it o consegnate direttamente a mano presso la segreteria didattica - utilizzando i modelli allegati al bando (Allegato A+B+C+D)

Il corso si terrà il venerdì e, precisamente, nei seguenti giorni: 8 febbraio 2019; 15 febbraio 2019; 22 febbraio 2019; 1 marzo 2019; 8 marzo 2019; 15 marzo 2019.

MATERIE DEL CORSO TEORICO-PRATICO

Le fonti normative europee e nazionali in materia di mediazione e negoziazione (A.D.R.); le differenze tra negoziazione e mediazione; le diverse tipologie di mediazione: volontaria, obbligatoria *ex lege*; obbligatoria da contratto, “delegata”; l'evoluzione della mediazione/conciliazione in Europa e in Italia; le novità riguardanti l'ADR in materia di consumo; le novità riguardanti l'ADR in materia di responsabilità medico-sanitaria e nelle leggi istitutive delle camere di Conciliazione regionali; cenni sulla mediazione nel settore delle telecomunicazioni, sulla conciliazione in materia di Energia, gas acqua e rifiuti e sulla mediazione bancaria e finanziaria; la negoziazione professionale e le sue tecniche nella soluzione stragiudiziale dei conflitti; la visione del conflitto e della sua composizione; i principi della trattativa distributiva e della negoziazione integrativa; le parti negoziali e conflitto: stili e interazioni; impostazione razionale del negoziato: fasi e obiettivi; la dinamica della negoziazione; negoziare con l'intervento di terzi: il ruolo dell'avvocato di parte in mediazione; gli errori più frequenti in negoziazione; *check-list* di verifica per i negoziatori e *role playing*; cenni sulle tecniche e competenze nella mediazione sanitaria; specificità della negoziazione commerciale. La prova finale consisterà in un *match* di mediazione.

Per informazioni:

Segreteria Didattica: tel. 06.5168.6957 - 06.5168.6812
Sede: Viale Giulio Cesare, 31 - 00192 Roma
Orari: 9,30-13,00 tutti i giorni escluso il sabato e festivi
email: segreteria@jemolo.it



www.jemolo.it