



**ASSOCIAZIONE NAZIONALE FORENSE**

**SEDE DI PESCARA**

*Le nuove frontiere della tutela  
dei diritti e degli interessi*

workshop esperienziale

**Tecniche di negoziazione  
strategica per avvocati  
che assistono le parti  
nelle procedure di  
negoziatazione assistita**

*Pescara, 30 marzo - 15-27 aprile 2015*



**ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.**



### Presentazione

Tra le misure adottate recentemente per la riforma del processo civile è stata introdotta la procedura di negoziazione assistita dagli avvocati, **prevista come condizione di procedibilità** per le cause in materia di risarcimento dei danni derivati da circolazione stradale e nautica, nonché per tutte le domande aventi ad oggetto la richiesta di pagamento di una somma di denaro inferiore ai 50.000 euro e non soggette alla disciplina della mediazione obbligatoria.

Nella negoziazione assistita **l'avvocato della parte che intende promuovere un giudizio nelle suddette materie deve invitare l'altra parte a stipulare un'apposita convenzione per tentare di addivenire ad un accordo stragiudiziale**. Se all'esito della negoziazione diretta tra gli avvocati le parti raggiungono un accordo, questo avrà efficacia di titolo esecutivo, valido anche per l'iscrizione di ipoteca giudiziaria.

Oltre che un nuovo fronte di impegno professionale, la negoziazione assistita potrà costituire un'opportunità importante per l'avvocatura, in particolare per quegli avvocati che riterranno di approfondirne la conoscenza per avvalersene nel modo migliore in relazione alle mutate esigenze di una società che chiede scelte e decisionali sempre più sollecite anche in questo settore.

L'inarrestabile progressiva privatizzazione della giustizia, i cui tempi vengono ormai valutati in termini di PIL poiché ritenuti rilevanti nel contesto di un'economia globalizzata, e dove si assiste al passaggio evidente da una tutela dei diritti ad una tutela degli interessi destinata a trovare sempre minore ospitalità nelle aule giudiziarie, induce pertanto a rivolgere idonea attenzione a questa novità introdotta dal legislatore. Ed è questo l'approfondimento che il nostro workshop vuole offrire.

#### Obiettivi del workshop

La moderna *performance* professionale si basa sul mantenimento di alti livelli di competitività attraverso diverse abilità trasversali (comunicazione verbale e non verbale, empatia, creatività, capacità negoziale, gestione dell'emotività, capacità persuasiva, etc).

**Questo corso ha lo scopo di fornire conoscenze fondamentali ed essenziali del percorso di negoziazione attraverso l'esame delle principali fasi, con particolare enfasi circa i seguenti aspetti:**

- fornire la preparazione necessaria per acquisire le principali tecniche di negoziazione, anche nell'ottica della composizione razionale delle controversie;
- gestire e comporre in modo più efficace le trattative con clienti e colleghi;
- identificare gli atteggiamenti di fronte al conflitto durante le trattative;
- saper utilizzare in maniera consapevole le tecniche di comunicazione verbale e non verbale per negoziare in maniera efficace.



## SEDE DI PESCARA

### PROGRAMMA

#### Metodologia didattica

**Questo workshop è di tipo esperienziale**, quindi i partecipanti saranno coinvolti attivamente nelle diverse attività (esercitazioni, simulazioni, discussioni strutturate), con l'obiettivo di:

- sviluppare tecniche di negoziazione più efficaci durante le transazioni
- scegliere il miglior approccio negoziale
- acquisire maggior consapevolezza sulle dinamiche relative alla percezione e all'utilizzo delle tecniche di comunicazione mirata
- Predisporre idoneamente accordi negoziali

#### Contenuti:

I principi della trattativa distributiva e della negoziazione integrativa.

Aspetti da considerare nelle negoziazioni: numero di parti, rapporti tra i negoziatori, frequenza, temi.

Le parti negoziali: stili e interazioni.

Impostazione razionale del negoziato, fasi e obiettivi:

- La preparazione.
- L'apertura del negoziato. Tecniche per l'apertura di una trattativa con la controparte. L'approccio con il cliente. La raccolta delle informazioni. La modalità di condivisione. Il rapporto negoziale con l'avvocato di controparte.
- La dinamica della negoziazione: un gioco a scacchi. Il "kairos" della negoziazione. Influenza delle emozioni nella razionalità dei negoziati.
- *The last game*: la chiusura. Il raggiungimento di un accordo sostenibile. Quando è opportuno interrompere il negoziato per evitare logoramenti. Negoziare con l'intervento di terzi.
- Gli errori più frequenti in negoziazione. Come superare gli ostacoli emotivi, percettivi e cognitivi.
- Le dinamiche relazionali tra etica e deontologia
- Check-list di verifica per i negoziatori e role playing
- *Debriefing* generale e chiusura

### CORPO DOCENTE

Ai docenti dell'Associazione Equilibrio, Avv. Ana Uzqueda e Dott. Moris Facchini, già apprezzati nei vari corsi in materia di negoziazione e mediazione si unirà per questo importante e innovativo seminario il Prof. Avv. Carlo Berti, Associato di Diritto Privato, Diritto Civile e Diritto della Comunicazione presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Bologna, che offrirà contributi ulteriori circa le novità introdotte dal DL 12/9/2014 n.132 in materia di degiurisdizionalizzazione, condizioni di procedibilità, obblighi deontologici nelle procedure ADR, predisposizione di accordi negoziali.



## SEDE DI PESCARA

### INFORMATIVA

**Sede del corso:**

Tribunale Pescara (aula riunioni)

**Durata:**

12 ore, suddivise in tre mezze giornate da 4 ore cad.

**Date incontri:**

30 marzo - 15 aprile - 27 aprile 2015

(Orari indicativi: tra le ore 13.00 e le ore 17,00 nei giorni feriali, 9.00-13.00 il sabato)

**Quota di partecipazione :**

€ 100,00 (iscritti ANF € 80,00 )

**Accreditamento:**

Per l'evento in oggetto viene chiesto l'accreditamento presso il COA di PE

**Iscrizioni**

Le domande di partecipazione, redatte sul modulo scaricabile dal sito [www.anfpescara.it](http://www.anfpescara.it), **sezione servizi-documenti**, dovranno pervenire entro il giorno 20.03.2015 alla sede ANF di Pescara, palazzo di Giustizia, anche a mezzo **fax** al n. **085-4511073** o mail ad [info@anfpescara.it](mailto:info@anfpescara.it), corredata dell'attestazione di pagamento della relativa quota da versarsi in una delle seguenti modalità:

- per contanti direttamente alla Segreteria del Sindacato Avvocati Pescara;
- mediante assegno bancario intestato a Sindacato Avvocati Pescara
- mediante bonifico bancario intestato a Sindacato Avvocati Pescara  
IBAN: IT95F0624515410000000415033 - Banca Caripe S.p.A. Pescara  
IBAN : IT12Q084341540100000005369 - Banca Credito Cooperativo Cappelle sul Tavo;
- mediante c/c postale n. 95938965 intestato a Sindacato Avvocati Pescara

**Attestato**

A conclusione del workshop verrà rilasciato ai partecipanti un attestato con indicazione dei crediti riconosciuti.

**Condizioni particolari**

Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di 25 partecipanti (massimo 50); in caso di mancato raggiungimento del numero minimo l'evento potrà subire differimenti nelle date prefissate; in tal caso la quota di iscrizione versata integralmente restituita a quanti impossibilitati a partecipare nelle eventuali nuove date prescelte.