L'avvocato negoziatore

Strategia, persuasione, advocacy in mediazione e intelligenza artificiale

Corso ONLINE

Corso avanzato dedicato alla preparazione e alla conduzione della negoziazione, all'assistenza strategica del cliente in mediazione e all'impiego responsabile dell'intelligenza artificiale.
Il percorso integra analisi giuridica, interessi, alternative, potere negoziale, processi decisionali e costruzione delle proposte. Il terzo incontro, svolto online, sarà dedicato a esercitazioni, simulazioni e debriefing.

MERCOLEDÌ 18 NOVEMBRE 2026
H. 14.00/17.00

NEGOZIARE STRATEGICAMENTE

Dalla competenza intuitiva al metodo negoziale
2. L'architettura della negoziazione
3. Potere, informazioni e criteri di legittimità
4. Proposte, concessioni e creazione di valore
5. Dinamiche cognitive e relazionali

MERCOLEDÌ 2 DICEMBRE 2026
H. 14.00/17.00

ADVOCACY IN MEDIAZIONE E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Prima parte:
1. La specificità dell'advocacy in mediazione
2. Preparare il cliente
3. Costruire l'intervento iniziale
4. Gestire sessioni congiunte e separate

Seconda parte: IA nella preparazione negoziale
1.Cosa può fare concretamente l'IA
2. Utilizzare l'IA senza delegarle il giudizio professionale
3. Riservatezza e protezione dei dati
4. Dimostrazione guidata

MERCOLEDÌ 9 DICEMBRE 2026
H. 14.00/17.00

ESERCITAZIONI IN PICCOLI GRUPPI, SIMULAZIONI E FEEDBACK

1. Preparazione individuale del caso
2. Simulazione negoziale
3. Debriefing maieutico
4. Simulazione di advocacy in mediazione
5. IA sotto controllo: esercitazione comparativa
6. Debriefing conclusivo

OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso mira a consentire ai partecipanti di:
• assumere decisioni negoziali più consapevoli;
• migliorare la qualità della preparazione della trattativa;
• accrescere la capacità di lettura del conflitto;
• tutelare gli interessi del cliente senza ridurre la negoziazione a una successione di concessioni;
• individuare soluzioni che non emergerebbero da una valutazione esclusivamente giuridica della controversia;
• utilizzare la mediazione come contesto di esercizio qualificato della funzione difensiva;
• integrare l'IA nella preparazione per la negoziazione, mantenendo il controllo critico sui risultati.

METODO DIDATTICO

Il corso adotta un metodo:
• dialogico e maieutico;
• fondato sull'esperienza professionale dei partecipanti;
• orientato all'analisi delle decisioni;
• basato su casi, domande, micro-esercitazioni e simulazioni;
• rispettoso della pluralità degli stili negoziali;
• privo di formule rigide o modelli comunicativi artificiali.

La docente guiderà i partecipanti a osservare gli effetti delle diverse scelte, evitando una contrapposizione astratta tra avvocato "contenzioso" e avvocato "negoziatore".

MATERIALI DIDATTICI

Ai partecipanti saranno forniti:
• griglia di preparazione della negoziazione;
• mappa di posizioni, interessi e vincoli;
• schema MAAN–PAAN;
• matrice per la valutazione delle proposte;
• checklist per l'advocacy in mediazione;
• scheda di osservazione delle simulazioni;
• tracce di prompt per l'impiego responsabile dell'IA;
• caso pratico con istruzioni riservate differenziate.

DOCENTE

Prof.ssa Avv. Ana Maria Uzqueda è avvocata del Foro di Bologna, mediatrice, docente universitaria e riconosciuta esperta internazionale di negoziazione, mediazione e gestione dei conflitti. Da oltre trent'anni forma avvocati, magistrati, mediatori e professionisti in Italia, Spagna, Svizzera, Argentina e Messico.
È docente a contratto nel corso di laurea in Scienze politiche, sociali e internazionali dell'Università di Bologna.
Per oltre dieci anni ha svolto attività docente, curandone la parte teorica e pratica, nel seminario-laboratorio di Negoziazione e mediation advocacy presso il Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università di Bologna.
Ha insegnato presso LIUC – Università Cattaneo, Universitat de Barcelona–IL3, Universidad Europea de Madrid, Universitat Jaume I e Universitat Pompeu Fabra ed è tuttora docente di alta formazione presso la SUPSI di Lugano.
È membro del gruppo di ricerca in ADR dell'Universidad de Alicante; a Buenos Aires è stata docente presso l'Universidad de Buenos Aires e l'Universidad Maimónides e, in Messico, presso il Tribunal Superior de Justicia dello Stato di Tabasco.
Ha progettato e tenuto corsi per numerosi Ordini forensi e istituzioni dell'avvocatura in Italia, Spagna e Argentina.
È stata componente della Commissione di studio sulla mediazione del Consiglio Nazionale Forense e del Gruppo di studio sulla mediazione della Scuola Superiore dell'Avvocatura. Ha formato magistrati presso la Scuola Superiore della Magistratura, la Corte di Cassazione, Corti d'Appello e numerosi Tribunali italiani e ha diretto il primo Centro pubblico di mediazione della Repubblica Argentina.
Cofondatrice dell'Associazione Equilibrio & R.C., è autrice e curatrice di numerose pubblicazioni, tra cui La mediazione civile e commerciale. Guida operativa, Giuffrè Francis Lefebvre, 2026.

Modalità di svolgimento: *le lezioni saranno online su piattaforma* ***GOTOWEBINAR****.*
Il link verrà inviato a mezzo posta elettronica.
Quota di iscrizione: ***100 € iva inclusa.*** *Il corso verrà attivato solo al raggiungimento di un minimo di 40 iscrizioni.*
Chiusura iscrizioni: *16 novembre 2026*
Formazione continua: *Crediti attribuiti per l'intero corso:* ***n. 6.*** *I crediti saranno attribuiti solo a coloro che parteciperanno a tutti e tre gli incontri senza possibilità di recupero di eventuali assenze. Si segnala che per la verifica della presenza agli incontri online ogni partecipante dovrà rispondere ad una domanda apposita che verrà posta nell'arco della lezione.*

Fondazione Forense Bolognese
Direttore Avv. Gian Luca Malavasi
Via D'Azeglio, 33 - Bologna - 051/6446147
www.fondazioneforensebolognese.com
info@fondazioneforensebolognese.it

Spett. le **Fondazione Forense Bolognese**

Domanda di iscrizione da inviare a info@fondazioneforensebolognese.it

Dati del PARTECIPANTE

Il/la sottoscritto/a ❑ Avv. ❑ Prat. ❑ Altro….....

Iscritto all'Ordine degli Avvocati di: ……..……

Tel. ..... Cell. ……..……..……...

Email……..……..……

Dati per la fatturazione ELETTRONICA - Domicilio fiscale

RAGIONE SOCIALE / NOME E COGNOME .....

Via .....N.…….CAP..... Citta'.....

OBBLIGATORIO: **INDIRIZZO PEC O CODICE SDI ……**

C .F. ..... P.I. ……..……

chiede di poter partecipare al Corso

L'avvocato negoziatore

Strategia, persuasione, advocacy in mediazione e intelligenza artificiale

Si impegna a versare la seguente quota di iscrizione comprensiva di iva:

Si impegna a versare la quota di iscrizione per l'intero Corso: **€ 100** (iva inclusa)

La quota dovrà essere versata mediante bonifico bancario intestato a **Fondazione Forense Bolognese presso Banca di Imola, IBAN IT 14 T 05080 37070 CC0380651926** indicando nella causale: nome e cognome del partecipante - titolo del corso – eventuali date scelte. La contabile del bonifico dovrà pervenire contestualmente alla domanda.
L'eventuale recesso da parte del partecipante dovrà essere comunicato per iscritto almeno 5 giorni lavorativi prima della data dell'evento e in caso di recesso oltre tale termine nessun rimborso potrà essere effettuato.
La Fondazione si riserva la facoltà di annullare gli eventi o di modificarne le date per cause di forza maggiore o qualora non si raggiunga il numero minimo di 40 partecipanti; in caso di annullamento dell'evento le quote di iscrizione eventualmente versate verranno restituite o potranno essere utilizzate per altri eventi organizzati dalla Fondazione.
Ogni eventuale variazione della programmazione verrà segnalata prontamente sul sito della Fondazione (www.fondazioneforensebolognese.it).

Data ..... Firma .....

INFORMATIVE AI SENSI DELL'ART. 13 DEL REGOLAMENTO EUROPEO N. 679/2016 – "GDPR"

Sul sito web della Fondazione Forense Bolognese è possibile consultare tutte le informative rese ai sensi dell'art. 13 del Regolamento Europeo n. 679/2016 in materia di tutela dei dati personali.

Si dichiara di aver preso visione dell'Informativa specifica "Corsi, attività formative e rilevazione delle presenze" di seguito riportata. .

Firma .....