



WEBINAR LIVE

LA NEGOZIAZIONE: DA STRUMENTO DI GESTIONE DEL CONFLITTO A MODELLO DI RELAZIONE CONSAPEVOLE

Nuove competenze e metodologie di lavoro *integrato* per l'evoluzione personale e professionale

MARTEDI' 30 MARZO 2021

La negoziazione è applicabile a numerosi contesti e situazioni.

Il webinar vuole illustrare il caso specifico dell'applicazione di uno specifico percorso formativo mirato a sviluppare le capacità e la fiducia necessarie per essere oggi in grado di affrontare le sfide culturali e le complesse relazioni negoziali.

I relatori, profondi conoscitori della materia e con una notevole esperienza sul campo, presenteranno la negoziazione nella gestione delle relazioni interpersonali. La finalità è quella di far apprezzare l'effettivo valore funzionale della negoziazione, in termini di efficienza economica, di razionale impiego di tempo e di risorse per raggiungere l'obiettivo di un accordo soddisfacente per le parti a lungo termine.

Verrà anche sottolineato il ruolo simbolico e culturale della negoziazione che consente alle parti di implementare le competenze per gestire le emozioni e lo stress in situazioni critiche e conflittuali, imparando a comunicare in modo cooperativo e costruttivo per migliorare le relazioni e i processi negoziali.

Il webinar verterà sui seguenti argomenti:

OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

L'incontro presenta un modello formativo e un metodo pratico (2021© ISN Model & Process) sull'Arte della Relazione e della Negoziazione, che consentono di:

- migliorare la relazione interpersonale e la capacità di comunicare consapevolmente: **le abilità personali negoziali**;
- **imparare a gestire in modo efficace ed efficiente processi negoziali** con le organizzazioni aziendali e con i clienti a tutti i livelli di complessità;
- acquisire le conoscenze per **affrontare, gestire e trasformare i conflitti in opportunità**;
- **negoziare professionalmente e generare profitto**, risparmiando risorse.

Un modo di fare formazione concreto e integrato per acquisire conoscenze, metodologia e tecniche indispensabili per negoziare professionalmente, *valorizzando le proprie Human and Life Abilities*.

PROGRAMMA

APERTURA

Introduzione al modello ISN e alla metodologia negoziale

Avv. Vittoria Poli

La storia insegna: dalla negoziazione come legge di sopravvivenza alla negoziazione come habitus mentale

Il Legal&Business Negotiator Advisor

Avv. Giovanna Laforgia

Negoziare il cambiamento: la nuova sfida della professione.

Competenze di comunicazione e consapevolezza delle dinamiche di potere per una relazione professionale più efficace e umana

Dott.ssa Alessandra Callegari

TAVOLA ROTONDA

Negoziare le relazioni: scenari attuali e prospettive future.

Il passaggio consapevole dalla cultura della contrapposizione a quella della relazione cooperativa

Dott.ssa Alessandra Callegari, Avv. Giovanna Laforgia

Avv. Gianfranco Benvenuto, Prof. Avv. Alberto Figone, Avv. Franco Tofacchi

La negoziazione collaborativa: il valore aggiunto dell'attitudine a negoziare professionalmente

Dott. Arik Strulovitz

ORARIO

14.00 – 18.00 (tot. 4 ore)

DOCENTI

Avv. Gianfranco Benvenuto, *Avvocato esperto in diritto della crisi di impresa*

Dott.ssa Alessandra Callegari, *Counselor professionista, Trainer e Supervisor – Coach - Formatrice – Partner ISN*

Prof. Avv. Alberto Figone, *Componente del Direttivo Nazionale AIAF, Avvocato in Genova, Docente alla Scuola di specializzazione per le professioni legali dell'Università di Genova, Componente del Comitato Scientifico de Il Familiarista*

Avv. Giovanna Laforgia, *Mediatore civile – Legal Negotiator Partner ISN – Formatrice)*

Avv. Vittoria Poli, *Mediatore familiare e civile, Founder ISN – Interdisciplinary Team and Project Leader – Formatrice)*

Dott. Arik Strulovitz, *International Negotiator (Conflict Management & Crisis Specialist)*

Avv. Franco Tofacchi, *Avvocato giuslavorista*

DESTINATARI

Avvocati, Giuristi di impresa, Dottori commercialisti, Fiscalisti, Consulenti del Lavoro, Manager d'azienda e Imprenditori, Professionisti che nello svolgimento dei loro compiti devono affrontare situazioni conflittuali

CREDITI FORMATIVI

Avvocati e Dottori Commercialisti: inoltrata richiesta di accreditamento agli Ordini competenti

METODOLOGIA DIDATTICA WEBINAR

Le iniziative formative webinar della linea Giuffrè Formazione seguono la formula del laboratorio virtuale tarato sulle reali esigenze dei professionisti che saranno indotti al dibattito e all'interazione tra loro e con gli Esperti attraverso la piattaforma "GoToWebinar".

Gli incontri webinar propongono un metodo efficace ed aggiornato e si contraddistinguono per il taglio operativo ed interattivo che consentirà ai professionisti di formulare quesiti a distanza e di analizzare con il relatore le numerose problematiche sottese alla specifica fattispecie oggetto dell'incontro.

COME PARTECIPARE

Una volta effettuata l'iscrizione, il partecipante riceverà una e-mail di conferma da "GFL Formazione" riportante:

- un breve abstract del corso;
- il calendario con gli orari;
- il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma GoToWebinar.

È previsto l'invio di due e-mail di promemoria, rispettivamente un giorno e un'ora prima della data programmata per il webinar.

A conclusione del webinar, al partecipante verranno inviati per e-mail il materiale didattico utilizzato, la registrazione del webinar e l'attestato di partecipazione.

Durante il webinar il partecipante potrà partecipare attivamente interagendo direttamente con il docente.

I requisiti di sistema per poter partecipare al webinar sono:

- una connessione internet stabile (meglio via cavo);
- un pc (laptop/desktop);
- una webcam (meglio se integrata nel pc) con audio e microfono.

INFO

Tel. 0238089.1 - E-mail: formazione@giuffrefl.it

Scopri su gflformazione.it la nostra offerta formativa