



05-26 GIUGNO 2025; 03 LUGLIO 2025 ORE 14.00- 18.00

Sala Conferenze - Eligio Gualdoni, Palazzo di Giustizia Milano

12-19 GIUGNO 2025 ORE 14.00- 18.00

Sala Associazioni, Palazzo di Giustizia Milano

10 LUGLIO 2025 ORE 14.00- 18.00

Webinar ZOOM

Commissione Giustizia Consensuale e Arbitrato

CORSO DI FORMAZIONE PER AVVOCATI NEGOZIATORI

Un corso per approfondire la conoscenza e la pratica di tecniche di negoziazione finalizzate alle trattative tra legali, al coaching negoziale del cliente, alla negoziazione assistita e alla partecipazione in procedure di mediazione. Non solo il saper fare ma il saper essere negoziatore, con ampio spazio alla componente esperienziale e pratica, oltre che teorica.

PRIMO INCONTRO - 05 GIUGNO 2025 ORE 14.00-18.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatori

I FONDAMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

Dal conflitto come ostacolo, al conflitto come opportunità

Come negoziamo?

Dalla negoziazione competitiva alla negoziazione integrativa

Gli strumenti necessari: comunicazione efficace, arte della domanda, ascolto attivo

Stefania Lattuile, Mediatrice, facilitatrice, formatrice

SECONDO INCONTRO - 12 GIUGNO 2025 ORE 14.00-18.00 (SALA ASSOCIAZIONI)

Temi trattati e Relatori

Prima parte - NEGOZIARE CON INTELLIGENZA EMOTIVA

Le sette emozioni primarie e i loro marcatori somatici

I sei canali di osservazione. Le strategie di coping

I cinque bisogni fondamentali dell'identità relazionale

Le cinque regole auree per negoziare con consapevolezza emotiva

Marco Mariani, Professore di Negotiation presso l'Università Bocconi di Milano

Seconda parte - COMUNICARE EFFICACEMENTE NEL NEGOZIATO

Le leggi e le dinamiche della comunicazione

Le trappole mentali in negoziazione

Le tecniche della persuasione da usare in negoziazione

Mario Alberto Catarozzo, Formatore e Business Coach Professionista

*L'evento si terrà in **presenza**.*

Evento a pagamento, organizzato dall'Ordine attraverso la Fondazione Forense, nell'ambito del programma di formazione continua per gli Avvocati.

*La partecipazione all'evento consente l'attribuzione di **n. 10 crediti formativi di cui n. 1 in materia obbligatoria** per l'intero percorso.*

*Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **€ 200,00** devono essere effettuate da **Sfera** cliccando **qui**.*

TERZO INCONTRO - 19 GIUGNO 2025 ORE 14.00-18.00 (SALA ASSOCIAZIONI)

Temi trattati e Relatori

IL NEGOZIATO IN AZIONE, PRIMA E DURANTE

Dalle posizioni agli interessi/bisogni

La costruzione di opzioni e soluzioni

Le alternative all'accordo MAAN/PAAN

Strategie negoziali (la zona di possibile accordo, come fare le offerte, ecc.)

Preparazione del negoziato

Mario Francesco Dotti, Mediatore, formatore

QUARTO INCONTRO - 26 GIUGNO 2025 ORE 14.00-18.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatori

QUANDO C'E' IL TERZO NEUTRALE: IL NEGOZIATO IN MEDIAZIONE

Ruolo del mediatore. Quando è utile il mediatore

Conoscere il senso e il percorso della mediazione

Lavorare col mediatore. Rapporti avvocato-mediatore

Errori da evitare e strategie efficaci in mediazione

Paolo Colombo, Avvocato

Mario Francesco Dotti, Mediatore, formatore

Stefania Lattuille, Mediatrice, facilitatrice, formatrice

QUINTO INCONTRO - 03 LUGLIO 2025 ORE 14.00-18.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatori

LA MEDIAZIONE – PARTE PRIMA

Il rapporto tra mediazione e processo: mediazione obbligatoria, volontaria e demandata

La condizione di procedibilità e il suo avveramento

Le conseguenze processuali della mancata partecipazione

Le materie soggette alla mediazione obbligatoria: tra certezze e contrasti giurisprudenziali

Le clausole contrattuali per la mediazione volontaria

La durata e lo svolgimento della mediazione in presenza e in modalità telematica

La consulenza tecnica in mediazione

Paolo Colombo, Avvocato

Silvana Dalla Bontà, Professore di diritto processuale civile presso l'Università di Trento

SESTO INCONTRO - 10 LUGLIO 2025 ORE 14.00-18.00 (ZOOM)

Temi trattati e Relatori

LA MEDIAZIONE – PARTE SECONDA

La natura giuridica dell'accordo: tra transazione e contratto atipico

La forma dell'accordo: tra autonomia privata e atto pubblico

L'efficacia esecutiva e l'esecuzione

Gli aspetti fiscali dell'accordo: la tassazione agevolata e il credito d'imposta

Arturo Maniaci, Avvocato, Professore di diritto privato presso l'Università degli studi di Milano

Piergiulio Cinelli, Notaio

TAVOLA ROTONDA FINALE

I doveri deontologici dell'avvocato: formazione, informazione, lealtà e buona fede, riservatezza

Cristina Bellini, Avvocata e mediatrice

Luigi Cominelli, Professore di mediazione e negoziazione presso l'Università degli Studi di Milano

Antonia Marsaglia, Avvocata e mediatrice

Al termine del corso per chi ha frequentato il 100% delle lezioni verrà rilasciato un attestato di partecipazione al corso per avvocato negoziatore di primo livello

Per l'attribuzione dei crediti formativi viene richiesta la partecipazione ad almeno l'80% dell'iniziativa formativa (n. 5 lezioni complete su n. 6)