

10-17 GIUGNO 2024 ORE 15.00- 17.00

Webinar ZOOM

CORSO PER LA FORMAZIONE IN NEGOTIATION WORKSHOP

Saluti istituzionali per ogni incontro

Avv. **Francesca Maria Zanasi**, Vice Presidente dell'Ordine degli Avvocati di Milano,
Presidente Delegato CRINT

Introduce per ogni incontro

Avv. **Francesca Maria Gesualdi**, Componente Commissione Rapporti Internazionali

PRIMO INCONTRO 10 GIUGNO 2024 ore 15.00 - 17.00

IL POSITIONING IN NEGOZIAZIONE

Ognuno di noi ha familiarità con la sensazione di posizionamento reciproco che si verifica tra le parti all'inizio di un incontro professionale: quella corrente di non detti, spesso inconsapevoli, che condiziona la dinamica dei rapporti e che è per lo più basata su proiezioni (normalmente su “chi ha più potere”).

Questa dinamica sotterranea prende il nome di positioning e ed è una delle cose che maggiormente influenzano la capacità di negoziare in modo efficace sull'argomento in discussione al tavolo.

E' importante pertanto acquisire consapevolezza di come funziona il positioning e delle tecniche negoziali che possono essere di ausilio per gestirlo.

Nel seminario verranno trattate anche le tecniche di repositioning (come riconoscere i metodi usati dagli altri per delegittimarci al tavolo negoziale e come reagire).

Relatrice

Avv. **Maria Deledda**, Foro di Milano

*L'evento verrà trasmesso
in modalità webinar.*

*Il giorno prima dell'evento gli
iscritti al Corso riceveranno,
tramite email, le istruzioni per il
collegamento.*

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. 3
crediti formativi** per l'intero
percorso.

Le iscrizioni, che prevedono il
pagamento della quota di
partecipazione di **€ 40,00**
devono essere effettuate da
Sfera cliccando [qui](#).

SECONDO INCONTRO 17 GIUGNO 2024 ore 15.00 - 17.00

LA GESTIONE DEGLI SQUILIBRI NEGOZIALI

Nel mondo delle negoziazioni commerciali può essere frequente un tipo di situazione che in linguaggio negoziale viene chiamata power imbalanced negotiation o negoziazione in situazione di squilibrio. Questo tipo di denominazione sta ad indicare tutte quelle situazioni in cui una delle parti è commercialmente più forte dell'altra; in questi casi, la negoziazione sconta in partenza un forte sbilanciamento.

Molte delle tecniche elaborate dalle teorie negoziali per affrontare questo tipo di situazioni vengono dall'esperienza della negoziazione ostaggi: chi negozia in situazione di debolezza (reale o percepita) si sente infatti “ostaggio” della controparte.

Questo evento formativo mira ad illustrare le tecniche negoziali per posizionarsi al meglio anche in situazioni di svantaggio, e le domande che occorre fare (e farsi) per capire se, al di là delle assumptions o presunzioni iniziali, si è veramente in situazione di svantaggio.

Relatrice

Avv. Maria Deledda, Foro di Milano