



06-13-27 MAGGIO 2026

ORE 14.00-18.00

Webinar ZOOM

## L'AVVOCATO NEGOZIATORE

### Premessa

Mentre il giurista risolve i conflitti applicando le norme, il negoziatore li risolve unendo le norme con la capacità di gestire l'interazione umana che li ha generati. L'avvocato negoziatore è un avvocato che ha unito le competenze tecnico-giuridiche con quelle relazionali, ampliando così la sua visione e assumendo un ruolo da protagonista in grado di preparare scientificamente una strategia, attivare e condurre un processo di ascolto e comunicazione persuasiva finalizzata a comporre gli interessi delle parti in gioco e quindi a creare i contenuti del consenso

### Contenuti

La scienza della negoziazione

I principi del negoziato efficace

Preparare e mappare una negoziazione

Relazione, processo e sostanza di una negoziazione

Negoziare con metodo

### Metodo

Oltre alla esposizione teorica dei contenuti, il corso prevede l'utilizzo di metodologie e tecniche didattiche attive con sperimentazione pratica delle nozioni apprese attraverso il coinvolgimento diretto dei partecipanti. Per favorire il coinvolgimento si lavorerà con un metodo induttivo, ovvero si partirà dalla esperienza per costruire insieme la teoria. Il corso dunque si fonda, come essenziale presupposto, sulla narrazione di situazioni di criticità, o conflittualità relative a negoziati vissuti dai partecipanti, le quali verranno poi esaminate in aula con lo scopo di aiutare a trovare la migliore strategia di intervento.

*L'evento verrà trasmesso in modalità webinar.*

*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. 6 crediti formativi di cui n. 1 in materia obbligatoria** per l'intero percorso.

Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **€ 180,00**, devono essere effettuate da **Sfera** cliccando **qui**.

## **Destinatari**

Il corso è rivolto principalmente ad avvocati che sentono la necessità di evolvere il proprio stile di lavoro e integrare le competenze tecniche con le competenze relazionali al fine di negoziare efficacemente, ma anche a coloro che, indipendentemente dalla formazione, siano interessati ad apprendere un metodo per condurre in modo proficuo i negoziati.

## **Relatrici**

**Tiziana Fragomeni**, Avvocata negoziatrice, mediatrice, formatrice in tecniche di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione, ideatrice del Metodo O.A.S.I. Responsabile scientifico dell'associazione enne.zero. Da anni progetta, organizza e conduce webinar e corsi in materia di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione per enti pubblici e privati. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

**MariaGrazia Monegat**, già Consigliera dell'Ordine degli Avvocati di Milano

### **PRIMO INCONTRO - 06 MAGGIO 2026 ORE 14.00-18.00**

Conosci te stesso: qual è il tuo stile negoziale

Convinzioni, pensieri autolimitanti che impediscono il corretto approccio negoziale

L'importanza del sapere creare relazioni ancor prima di negoziare

### **SECONDO INCONTRO - 13 MAGGIO 2026 ORE 14.00-18.00**

Come negozi

Strumenti e tecniche di negoziazione

Negoziare con metodo

### **TERZO INCONTRO - 27 MAGGIO 2026 ORE 14.00-18.00**

Aspetti deontologici nella relazione tra cliente e avvocato, avvocato e collega di controparte e tra avvocato e magistrato

Come mappare una negoziazione

Come superare i punti di resistenza e raggiungere la zona del possibile accordo

**PER L'ATTRIBUZIONE DEI CREDITI FORMATIVI VIENE RICHIESTA LA PARTECIPAZIONE  
AD ALMENO L'80% DELL'INIZIATIVA FORMATIVA (N. 2 LEZIONI COMPLETE SU N. 3)**