

28 SETTEMBRE 2026; 19 OTTOBRE 2026; 09 NOVEMBRE 2026 ORE 14.00- 18.00

05-12 OTTOBRE 2026 ORE 14.00 - 17.00

Sala Conferenze - Eligio Gualdoni, Palazzo di Giustizia Milano

26 OTTOBRE 2026; 02 NOVEMBRE 2026 ORE 14.00- 17.00

Webinar Zoom

Commissione Giustizia Consensuale e Arbitrato

CORSO DI FORMAZIONE PER AVVOCATI NEGOZIATORI II EDIZIONE

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.

Saluti introduttivi

Avv. Marco Accolla, Consigliere Segretario dell'Ordine degli Avvocati di Milano, Presidente della Commissione Giustizia Consensuale e Arbitrato

Avv. Cristina Bellini, Consigliera di Disciplina del Distretto di Milano, Coordinatrice della Commissione Giustizia Consensuale e Arbitrato dell'Ordine degli Avvocati di Milano

PRIMO INCONTRO - 28 SETTEMBRE 2026 ORE 14.00-18.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatrice

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 Lattuille, Mediatrice, facilitatrice, formatrice

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**.

SECONDO INCONTRO - 05 OTTOBRE 2026 ORE 14.00-17.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatore

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

TERZO INCONTRO - 12 OTTOBRE 2026 ORE 14.00-17.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatore

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

QUARTO INCONTRO - 19 OTTOBRE 2026 ORE 14.00-18.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatore

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

QUINTO INCONTRO - 26 OTTOBRE 2026 ORE 14.00-17.00 (DA REMOTO)

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 - 02 NOVEMBRE 2026 ORE 14.00-17.00 (DA REMOTO)

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

SETTIMO INCONTRO - 09 NOVEMBRE 2026 ORE 14.00-18.00 (SALA CONFERENZE)

Temi trattati e Relatori

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

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

Cristina Bellini, Avvocata, mediatrice

PER L'ATTRIBUZIONE DEI CREDITI FORMATIVI VIENE RICHiesta
LA PARTECIPAZIONE AD ALMENO L'80% DELL'INIZIATIVA FORMATIVA
(N. 6 LEZIONI COMPLETE SU N. 7)