



## COME NEGOZIARE PER RAGGIUNGERE UN ACCORDO WIN – WIN **Introduzione alle tecniche della negoziazione basata sugli interessi**



Alessandro Magnanensi

Alessandro Baudino

### Descrizione e finalità del corso

Gli obblighi di formazione e competenza previsti dai codici deontologici dei dotti commercialisti ed esperti contabili e degli avvocati impongono che anche i professionisti che assistono i propri clienti nelle negoziazioni acquisiscano gli strumenti necessari per svolgere gli incarichi con competenza e professionalità adeguate.

Questa esigenza è resa ancora più pressante dal sempre più frequente e rilevante coinvolgimento dei professionisti nelle procedure ADR non aggiudicative in materia civile e commerciale.

L'affermazione, sempre più diffusa, delle procedure ADR è destinata a creare nuove aree di competenza e nuove opportunità di lavoro, esaltando il ruolo delle professioni liberali (in particolare degli Avvocati e dei Commercialisti) nella gestione dei conflitti e nella difesa dei valori (economici, sociali, erariali) che la conflittualità finisce spesso con il disperdere.

Per cogliere questa opportunità occorre tuttavia acquisire le competenze ed effettuare quel “cambio di paradigma” che è necessario per abbandonare i principi tradizionali della negoziazione distributiva e avversariale ed abbracciare la logica della negoziazione integrativa, basata sul perseguitamento degli interessi e non sul mantenimento delle posizioni.

La finalità del corso è quella di fornire ai partecipanti le informazioni basilari e le tecniche fondamentali per accostarsi alla cosiddetta “negoziazione integrativa”, teorizzata e diffusa dal PON di Harvard ed oggi applicata sia nella gestione delle trattative civili/commerciali, sia nelle procedure ADR non aggiudicative (di gestione dei conflitti e delle controversie).

### Programma

- **I PARTE**
  - **Introduzione ai lavori e preparazione dell'esercitazione**
  - **Esercitazione – 15 minuti**
  - **Debriefing**
  - **La negoziazione basata sugli interessi (principi fondamentali)**
  - **Distinguere gli Interessi dalle Posizioni**
  - **Separare le persone dal problema**

- Praticare l'ascolto attivo
- Gestire le emozioni
- Riconoscere le distorsioni cognitive

- **II PARTE**

- Negoziazione avversariale vs. Negoziazione integrativa
- Fish bowl (primo incontro con il cliente) – 15 minuti
- Debriefing
- Sfatare gli insegnamenti della negoziazione tradizionale
- Riconoscere ed evitare le trappole della negoziazione avversariale
- Creare più opzioni/ brain-storming
- Individuare la propria “BATNA”, “WATNA” e la “ZOPA”
- Riconoscere e negoziare con gli “high conflict people”

## Data e orario

**19 aprile 2021 – dalle ore 15:00 alle ore 19:00**

## Modalità di svolgimento

Il corso si terrà in forma di webinar, presso l'aula virtuale che verrà aperta sulla piattaforma ZOOM. Agli iscritti verranno comunicate le istruzioni per il collegamento.

Il giorno prima del corso gli iscritti riceveranno via mail il materiale necessario per la partecipazione all'esercitazione, che si svolgerà all'inizio del seminario. L'esercitazione è utile per la comprensione dei temi che verranno affrontati: occorre pertanto leggere con attenzione il materiale che sarà distribuito.

## Procedura di iscrizione

Prenotazione online su [www.odcec.torino.it](http://www.odcec.torino.it) – area riservata entro giovedì 15 aprile 2021, alle ore 13.00.