SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

WeSAF
ALUMNI

CORSO

# Negoziazione efficace per Commercialisti

## STRUMENTI E METODOLOGIE PER FACILITARE E MEDIARE

Online
WEBINAR

4 LEZIONI
3 h ogni lezione per un TOTALE DI 12 ORE

I° edizione
17- 25 maggio 2022 / 7 giugno – 14 giugno 2022

- Corso riservato Alumni SAF
- Corso valido anche come titolo preferenziale relativo alla formazione richiesta per l'iscrizione agli albi degli Esperti della composizione negoziata della crisi (formazione sulle tecniche di facilitazione e mediazione come previsto nel DL 118/2021, art. 3, comma 5)

ALUMNI

SAF
SCUOLE DI ALTA FORMAZIONE
CNDCEC

# Obiettivi & Metodologia

## OBIETTIVI DEL CORSO

Partendo dagli strumenti metodologici che sono alla base delle tecniche di negoziazione, il corso consentirà, attraverso attività formative esperienziali di:

- sviluppare le **competenze necessarie a gestire a costruire relazioni efficaci**

- **evitare e risolvere i conflitti**, nelle **situazioni tipiche dell'attività professionale** sia con i clienti che con il proprio gruppo di lavoro

- **sperimentare e fare pratica con le tecniche di negoziazione** per applicarle correttamente

## METODOLOGIA DIDATTICA

La metodologia utilizzata prevede un **approccio pratico operativo**, riservando ai concetti teorici e metodologici solo lo spazio necessario a porre le base per lo sviluppo della negoziazione utile a **raggiungere obiettivi condivisi e relazioni gratificanti anche quando le posizioni di partenza sono divergenti**.

Dopo aver posto le basi sulle tecniche , nelle lezioni verranno affrontate, tramite **simulazioni e video didattici, situazioni concrete che si vivono nello studio** per far acquisire metodologie immediatamente applicabili nella propria realtà professionale.

In ogni lezione saranno presenti più docenti che si alterneranno nella conduzione delle lezioni e guideranno i partecipanti nei role play realizzati **su casi proposti dai partecipanti**.

# PROGRAMMA

## Lezione 1
## Le fondamenta della negoziazione e le dinamiche del conflitto

Nella prima lezione si metteranno le **basi metodologiche** e si conosceranno gli strumenti per poter affrontare le negoziazioni **complesse**.

- Negoziare in situazioni conflittuali  e negoziare in assenza di conflitto
- Le dinamiche del conflitto secondo la Scuola Trasformativa e le modalità di intervento del consulente
- Strumenti essenziali per preparare e svolgere la negoziazione alla luce della Scuola di Harvard
- Come evitare gli errori e le trappole negoziali

## Lezione 2
## Costruire relazioni positive con collaboratori e colleghi

La lezione è focalizzata sulla **risoluzione di un conflitto all'interno dello studio professionale** prendendo in esame situazioni tipiche.

- Misurare i  costi del conflitto
- Come affrontare una conversazione quando diventa conflittuale
- Tecniche di comunicazione efficace
- Trasformare un gruppo di lavoro da competitivo a collaborativo

# PROGRAMMA

## Lezione 3

## Il Commercialista come negoziatore e facilitatore nei rapporti nelle aziende clienti

La lezione è focalizzata sulle strategie e skills che il Commercialista può utilizzare quando è chiamato ad intervenire nelle **complesse dinamiche relazionali in azienda e nei rapporti societari dei propri clienti.**

- Imparare i segreti dei mediatori esperti per aiutare il professionista a gestire conflitti impliciti ed espliciti
- Acquisire tecniche per intervenire efficacemente nelle situazioni di tensione tra le le figure chiave aziendali
- Acquisire gli strumenti per diagnosticare l'adozione di sistemi di prevenzione dei conflitti

## Lezione 4

## Fare pratica con le tecniche di negoziazione

A conclusione del corso, attraverso **simulazioni e role play**, verranno **sperimentate in prima persona le tecniche di negoziazione** al fine di consolidare le conoscenze acquisite nelle lezioni precedenti.

- Come prevenire le situazioni di conflitto negoziale
- Come gestire e negoziare efficacemente superando rabbia, sfiducia, interessi e obiettivi divergenti
- Migliorare i rapporti di collaborazione all'interno dello studio professionale risparmiando risorse
- Dialogare, mediare e negoziare con i clienti

# FACULTY

**Avv. Cesare Bulgheroni**
Avvocato, mediatore civile, commerciale e familiare, formatore teorico-pratico in mediazione iscritto presso il ministero di Giustizia.
Professore a contratto di Tecniche di gestione dei conflitti, Alternative Dispute Resolution e Mediazione presso le Università LIUC di Castellanza e Università dell' Insubria a Como. Formatore di mediatori civili, commerciali e familiari da oltre un decennio. Autore di numerose pubblicazioni, svolge da anni attività di ricerca sul campo in tema di mediazione.

**Dott. Alessandro Motta**
Dottore Commercialista, laureato in Filosofia, mediatore trasformativo certificato ISCT (Institute for Study of Conflict Transformation), formatore teorico-pratico in mediazione iscritto presso il ministero di Giustizia.
Socio fondatore e membro del comitato scientifico di AMT - Associazione Mediatori Trasformativi -, responsabile Organismo di mediazione dell'Associazione Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili delle Tre Venezie, fondatore progetto C.O.R. (consulenza organizzativa relazionale).

**Avv. Vanessa Spoladore**
Avvocato per le imprese, Negoziatore, Counselor aziendale sistemico-relazionale, mediatore trasformativo certificato ISCT e IMI.
Socio fondatore e membro del comitato direttivo e scientifico di AMT - Associazione Mediatori Trasformativi, Responsabile progetto mediazione nelle imprese per il Nord Italia di UNAM, fondatore progetto C.O.R. (consulenza organizzativa relazionale).

**Avv. Ana Uzqueda**
Avvocato, mediatore civile commerciale e familiare nazionale e internazionale, formatore teorico-pratico in mediazione iscritto presso il ministero di Giustizia.
Trainer in Negoziazione e Conflict Management in Italia, Spagna e Svizzera. Insegna Negoziazione e Advocacy mediation presso l'Università di Bologna dal 2013. Socia Fondatrice e Responsabile Scientifica dell'Associazione Equilibrio & R.C. dal 1996 e Coordinatrice del Progetto "Equilibrio in Azienda".

Faculty

# INFORMAZIONI

## Crediti formativi

L'iniziativa è in corso di accreditamento per la FPC dei dottori commercialisti ed esperti contabili.

*Assolvimento obbligo formativo su materie obbligatorie*
Il corso consente di maturare tutti i crediti necessari per assolvere l'obbligo formativo triennale 2020-2022 relativo alle materie obbligatorie (sulla base del regolamento FPC, almeno 9 crediti nel triennio devono essere maturati nelle materie ordinamento, deontologia, organizzazione dello studio, professionale, normativa antiriciclaggio, tecniche di mediazione)

*Formazione per iscrizione Elenco Esperti della composizione negoziata della crisi d'impresa (D.L. 118/2021)*
Sulla base di quanto previsto dal D.L. 118/2021 art. 3 comma 5, la domanda di iscrizione ai suddetti elenchi deve essere corredata da un curriculum vitae oggetto di autocertificazione dal quale risulti ogni altra esperienza formativa in materia, anche nelle tecniche di facilitazione e mediazione.

## Orario e date

Tutte le lezioni si terranno **dalle ore 16 alle ore 19** nelle seguenti date:

- **17 e 25 maggio 2022**
- **7 e 14 giugno 2022**

## Modalità di partecipazione

Online

## Quota di partecipazione

La quota di iscrizione è pari a **€ 280** (esente IVA ex art. 10 n. 20 DPR 633/72).

## Iscrizioni

L'iscrizione è **riservata agli Alumni SAF** ed è previsto il **numero chiuso**.

**Per iscrizioni Alumni SAF Triveneta**
clicca qui

**Per iscrizioni Alumni SAF Emilia Romagna**
Inviare nome, cognome, codice fiscale e dati di fatturazione (inclusi P.I. e codice SDI) a segreteria@saftriveneta.org

La Segreteria provvederà ad inserire l'iscrizione e ad inviare le istruzioni per il pagamento.

Informazioni

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

WeSAF
ALUMNI

www.saftriveneta.org