



30 MARZO 2022; 06 - 13 - 22 APRILE 2022

ORE 14.00- 18.00

Webinar ZOOM

L'ARTE DELLA TRATTATIVA

**Come pianificare e condurre trattative per massimizzare
il rendimento personale degli accordi negoziali**

Il webinar si compone di momenti di apprendimento delle strategie di negoziazione e delle tecniche di persuasione immediatamente seguiti da esercitazioni pratiche e simulazioni. Al termine del webinar i partecipanti sapranno pianificare una trattativa efficace con l'uso di mosse e contromosse suggerite dalla scienza psicologica e atte a massimizzare i propri risultati negoziali.

Temi trattati

- Concetti fondamentali di negoziazione
- Tecniche di persuasione
- Strategie di negoziazione
- Tattiche della trattativa
- Mosse e contromosse

Tra gli argomenti sviluppati:

- La relazione con il cliente
- Come prepararsi alla negoziazione
- La definizione dell'obiettivo attraverso un approccio orientato al problem solving
- Simmetrie e asimmetrie di informazione
- La valutazione dei rischi
- Come gestire la tensione e le emozioni coinvolte nella disputa
- Come individuare le opportunità per la creazione di valore
- Come condurre e chiudere una trattativa

Relatori:

Avv. Alessandro Bastianello, Consigliere dell'Ordine degli Avvocati di Milano

Avv. Tiziana Fragomeni, Avvocato in 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. 8
crediti formativi di cui n. 1
in materia obbligatoria** per
l'intero percorso.

Le iscrizioni, che prevedono il
pagamento della quota di
partecipazione di **€ 280,00**
devono essere effettuate da
Sfera cliccando **qui**.