



ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.

LE “SOFT SKILLS” DEL MEDIATORE: PARTE II

Le *soft skills* sono competenze “trasversali” di natura cognitivo-relazionale e comunicativa, facenti parte sia del carattere stesso di una persona, sia dell’insieme di abilità interpersonali **allenabili**.



ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.
Giovedì 11 ottobre 2018, dalle 09,00 alle 13,30

MODULO TEORICO PRATICO DI AGGIORNAMENTO PER MEDIATORI (ex art. 18, co. 2, lett. g, del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180 e successive modifiche)

Dopo diversi anni di esperienza, i mediatori professionisti hanno acquisito diverse tecniche e strategie per la gestione delle difficoltà riscontrate in mediazione. Senza dubbi, ormai risulta evidente l’influenza che hanno le abilità personali nella gestione dei rapporti interpersonali con le parti e gli avvocati, nonché nella facilitazione del mediatore della comunicazione e della negoziazione tra di essi. L’obiettivo del presente modulo di aggiornamento è quello di approfondire, in chiave riflessiva, le proprie skills da applicare in mediazione e non solo...

Argomenti:

- l’approccio problem solving
- tecniche di negoziazione avanzata
- gestione dell’emotività del mediatore, delle parti e degli avvocati
- negoziazione e modalità comunicativa

Docente: Avv. Ana Uzqueda Vice Presidente Ass. Equilibrio & R,C, Bologna. Mediatore Civile, Commerciale e Familiare. Formatore in negoziazione strategica e Adr Italia, Argentina, Svizzera e Spagna. Docente riconosciuta dalla Federazione Svizzera degli Avvocati FSA - SAV per la formazione degli avvocati mediatori. Docente di Tecniche di Mediazione Commerciale e Supervisore di Mediatori Commerciali in Svizzera dal 2004. Insegna tecniche di mediazione commerciale nel Master di Mediazione della School of Management dell’Università Pompeu Fabra di Barcellona.

Sarà richiesto l’accreditamento all’Ordine Forense di Bologna