



**LABORATORIO PRATICO  
INTENSIVO  
DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE  
PER LA PREVENZIONE E  
GESTIONE DEI CONFLITTI**

**On Line  
5, 12, 19 ottobre 2020  
09.00-13.00**



**Psicologia Giuridica**



**ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.**

## PERCHE' IMPARARE A NEGOZIARE?

- Per raggiungere un risultato che nessuna delle parti potrebbe ottenere da sola.
- Nelle situazioni di stretta interdipendenza tra le parti
- Per evitare che ciascuna delle due parti cerchi di raggiungere, in autonomia, risultati comuni con effetti peggiori
- Per chi si occupa di conflitti, separazioni, tentativi di ricomposizione.

L'Associazione Equilibrio & R.C., che da quasi 25 anni è impegnata nello studio e la promozione dei sistemi stragiudiziali su base negoziale, insieme a Psicologia Giuridica Varese, organizza il

### LABORATORIO PRATICO INTENSIVO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Il corso-laboratorio, condotto da docenti mediatori familiari, coordinatori familiari, mediatori civili e commerciali, propone nuovi approcci e metodologie, con l'obiettivo di accrescere le competenze nella prevenzione e composizione dei conflitti interpersonali.



### I DOCENTI

**ANA UZQUEDA**, avvocato, Responsabile Scientifico dell'Associazione Equilibrio & R.C. dal 1996. Mediatore Familiare e Coordinatore Genitoriale. Insegna Negoziazione e Advocacy Mediation presso l'Università di Bologna ed è docente a contratto della materia Pratica Professionale del Commercio Internazionale presso la LIUC, Università di Castellanza Carlo Cattaneo. Dal 2003 si occupa dell'insegnamento di Advocacy Mediation e tecniche di negoziazione per avvocati.

Docente di Gestione dei Conflitti Commerciali e nelle organizzazioni in Italia, Spagna e Svizzera dove inoltre è trainer riconosciuta dalla Federazione Svizzera degli Avvocati per la formazione dei mediatori.

**CESARE BULGHERONI**, avvocato, Mediatore Civile, Mediatore Familiare, Coordinatore Genitoriale e docente di Mediazione Civile e di Mediazione familiare. Mediatore iscritto presso l'Ordine Forense di Varese, la Fondazione Forense di Milano, la CCAA di Varese e l'Ordine Forense di Busto Arsizio. Insegna Diritto degli ADR e Tecniche di Gestione dei Conflitti presso l'Università LIUC, Università di Castellanza Carlo Cattaneo e Mediazione Comunitaria e Familiare presso l'Università Insubria a Como. Autore di diverse pubblicazioni in materia di negoziazione e composizione dei conflitti.

## PRIMO MODULO:

Quale negoziazione per la famiglia? dinamiche negoziali nel conflitto familiare ed interpersonale  
Stili negoziali: riconoscere il proprio stile negoziale e imparare ad affrontare gli stili negoziali diversi  
Negoziare per comporre un conflitto e negoziare in assenza di conflitti: la diversità di approcci.  
Le teorie della negoziazione secondo la Scuola di Harvard  
Le strategie e ostacoli negoziali  
Perché falliscono le trattative? rischi frequenti ed errori da evitare

## SECONDO MODULO:

Emozioni-pensieri-atteggiamenti: un rapporto circolare.  
Il negoziato emotivo  
Identificare e prevenire gli ostacoli percettivi e cognitivi.  
Le negoziazioni su questioni puramente pecuniarie  
La negoziazione tra professionista e cliente

## TERZO MODULO:

La preparazione, gestione e sviluppo della negoziazione nella pratica  
La negoziazione nelle famiglie ricomposte  
Negoziazione, mediazione e mediazione familiare  
Negoziazione e coordinazione genitoriale  
Check-list per un negoziato nelle close relationship

**Quota di partecipazione individuale: euro 150 + IVA**

**Quota di partecipazione individuale riservata agli iscritti all'Associazione PSICOLOGIA GIURIDICA VARESE: euro 110 + IVA**

**Numero minimo di partecipanti: 20**

**ISCRIZIONI: CHIUSURA DELLE ISCRIZIONI 25 SETTEMBRE 2020.** I posti sono limitati e le iscrizioni rispetteranno l'ordine cronologico (l'iscrizione si intenderà formalizzata con l'invio della copia del bonifico e la scheda d'iscrizione compilata alla mail: [ass.equilibrio@tin.it](mailto:ass.equilibrio@tin.it) oggetto: iscrizione Laboratorio Intensivo di Negoziazione Familiare.

Pagamento mediante bonifico bancario:

**BANCA SELLA fil. Casalecchio di Reno**

**IBAN CODE : IT 65 X 03268 36670 052847727220**

**IMPORTANTE: nella descrizione del bonifico inserire Nome, Cognome e Codice del Corso (VA051020)**

Numero massimo di partecipanti:30 (minimo 20).Il corso sarà svolto con la piattaforma ZOOM.

A richiesta, dopo il corso e per la verifica delle esperienze sul campo dei partecipanti, si potranno organizzare incontri di supervisione in piccoli gruppi (5 persone) al costo di 30 euro + IVA all'ora.