

# CORSO SULLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA IN MATERIA DI FAMIGLIA E MINORI



## AULA MAGNA

Palazzo di Giustizia

C.so Vittorio Emanuele II, 130– Torino

**COORDINATRICE:** **Avv.ta Assunta CONFENTE**, Coordinatrice Commissione Famiglia e Minori - Ordine degli Avvocati di Torino

### I INCONTRO

**14 MARZO 2017** ore 14.30/16.30

**ITER TECNICO GIURIDICO PROCEDURALE  
DELLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA.  
VANTAGGI E SVANTAGGI DELLA PROCEDURA**

*Relatori*

- **Dott. Cesare CASTELLANI**  
Presidente VII sezione Civile –Famiglia
- **Avv. Alessandra FISSORE**  
Foro di Torino
- **Dott.ssa Fabiola D'ERRICO**  
Sostituto Procuratore della Repubblica di Torino

La partecipazione è titolo per l'attribuzione di due crediti formativi

### II INCONTRO

**22 MARZO 2017** ore 14.30/16.30

**IL PROTOCOLLO SULLA NEGOZIAZIONE ASSI-  
STITA IN MATERIA DI FAMIGLIA  
COMPORTEMENTI E DOVERI DELL'AVVOCATO**

*Relatori*

- **Assunta CONFENTE**  
Coordinatrice Commissione Famiglia e Minori COA
- **Avv. Gianna MANFERTO**  
Foro di Torino

La partecipazione è titolo per l'attribuzione di due crediti formativi  
in materia di deontologia

# CORSO SULLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA IN MATERIA DI FAMIGLIA E MINORI

## III INCONTRO

**29 MARZO 2017** ore 14.30/17.30

### TECNICHE DI NEGOZIAZIONE ASSISTITA E SIMULAZIONI

#### Il diverso ruolo dell'avvocato nell'ADR.

Principi di diritto. Il ruolo dell'avvocato individuato dalla legge professionale e dal codice deontologico.

Il ruolo dell'avvocato nella legge sulla media conciliazione e nella legge sulla negoziazione assistita.

Limiti entro i quali opera la negoziazione assistita (buona fede, trasparenza?, incompatibilità? Riservatezza)

Tecnica di negoziazione tradizionale (concetto di ancoraggio) e tecnica di negoziazione basata sugli interessi a confronto (soluzioni aperte).

#### La negoziazione basata sugli interessi.

Un po' di storia (PON di Harvard – Fisher Ury)

L'approccio win win

I principi:

Differenza fra posizioni e interessi (esempi pratici – esercitazione)

Separare le persone dal problema

Tecniche di comunicazione (domande aperte, riformulazione, rispecchiamento, linguaggio del corpo)

Tecniche di brainstorming: opzioni aperte

#### Come gestire la negoziazione

Il diverso approccio con il cliente (La scelta della procedura)

Esempio di primo incontro avvocato cliente

Il diverso approccio con la controparte (con l'avvocato, con la parte)

Accoglienza dell'altro (scelta dello studio, collocazione al tavolo, ambiente circostante)

Tecniche di comunicazione - Educare il cliente (non interrompere, parlare in prima persona, ascoltare l'altro, rispecchiare, non insultare)

Come si parla del diritto

Quanto di me entra nella negoziazione?

Gestire l'impasse

#### *Relatori*

• **Avv. Daniela STALLA**

Foro di Torino

• **Avv. Cristina BRUNO VOENA**

Foro di Torino

La partecipazione è titolo per l'attribuzione di tre crediti formativi

## ISCRIZIONI

### PROGRAMMA RICONOSCO

### LA PARTECIPAZIONE E' GRATUITA ED E' TITOLO PER L'ATTRIBUZIONE DI:

- DUE CREDITI FORMATIVI AD OGNI SINGOLA GIORNATA
- NELLA GIORNATA DEL 22.03.2017 saranno riconosciuti i crediti formativi in MATERIA DI DEONTOLOGIA

**N.B. Sono riconosciuti i crediti formativi solo qualora risulti documentata la partecipazione dell'iscritto all'intera giornata.**