



ORDINE DEGLI  
AVVOCATI DI MILANO

05-12-26 MAGGIO 2025 ORE 14.00-18.00

Webinar ZOOM

## L'AVVOCATO NEGOZIATORE Competenze, qualità, abilità'

### Premessa

In un mondo lavorativo sempre più complesso e in continua trasformazione, il lavoro dell'avvocato richiede oggi una grande capacità di cogliere velocemente i cambiamenti e porsi sulla scena della professione legale con nuove abilità e competenze. La funzione dell'avvocato come conoscitore dei diritti attribuisce allo stesso un ruolo prevalentemente tecnico e la socialità che caratterizza la nostra cultura ha molto rallentato processi più strutturati di codifica e sviluppo di competenze relazionali, che spesso vengono considerate un tratto caratteriale e psicologico naturale.

La complessità dell'attuale contesto sociale, economico e organizzativo sta mettendo in luce le debolezze di questo modello. La conoscenza delle questioni tecniche relative alla controversia, l'esperienza acquisita sul campo, l'intuito e il buon senso sono sì prerogative fondamentali per svolgere al meglio la professione ma oggi non più sufficienti. La nuova consapevolezza dell'avvocato negoziatore si fonda sul sapere integrare le questioni tecniche, attinenti al campo del diritto, con quelle relazionali, attinenti al mondo complesso delle persone e soprattutto come comunicarle al cliente e come sviluppare, laddove presenti, le inclinazioni naturali e, laddove assenti, come costruirle.

L'avvocato negoziatore è dunque un avvocato, appositamente formato alle tecniche di negoziazione, che sa che per negoziare efficacemente occorre preparare innanzitutto il cliente, senza confondere gli effetti con le cause del contendere, osservare con grande attenzione le caratteristiche dello stesso, chiarire i suoi obiettivi, comprendendo quali bisogni si nascondono dietro le sue richieste e, una volta compresi, proporre dei benefici concreti che lo soddisfino. L'avvocato negoziatore applica poi gli stessi principi anche alle altre persone con le quali dovrà negoziare (avvocato e cliente di controparte) e, grazie a un metodo che lo rende consapevole di ogni sua mossa, è in grado di giungere a risultati che soddisfano e fidelizzano il suo cliente in tempi più brevi e con costi più bassi.

### Obiettivi

Sviluppare, implementare, acquisire le competenze relazionali  
Far conoscere e comunicare al cliente le abilità che si possiedono  
Comprendere cosa è veramente importante per il cliente  
Acquisire abilità negoziali  
Negoziare con metodo

*L'evento verrà trasmesso  
in modalità webinar.*

*Gli iscritti al Corso riceveranno,  
tramite email, le istruzioni per il  
collegamento.*

**Evento a pagamento,  
organizzato dall'Ordine,  
nell'ambito del programma  
di formazione continua  
per gli Avvocati.**

**La partecipazione all'evento  
consente l'attribuzione di n. 6  
crediti formativi di cui n. 1  
in materia obbligatoria per  
l'intero percorso.**

**Le iscrizioni, che prevedono il  
pagamento della quota di  
partecipazione di € 180,00,  
devono essere effettuate da  
Sfera cliccando [qui](#).**

## **Metodo**

Oltre alla esposizione teorica dei contenuti, il corso prevede l'utilizzo di metodologie e tecniche didattiche attive con sperimentazione pratica delle nozioni apprese attraverso il coinvolgimento diretto dei partecipanti. Per favorire il coinvolgimento si lavorerà con un metodo induttivo, ovvero si partirà dalla esperienza per costruire insieme la teoria. Il corso dunque si fonda, come essenziale presupposto, sulla narrazione di situazioni di criticità, o conflittualità relative a negoziati vissuti dai partecipanti, le quali verranno poi esaminate in aula con lo scopo di aiutare a trovare la migliore strategia di intervento.

## **Destinatari**

Il corso è rivolto principalmente ad avvocati che sentono la necessità di evolvere il proprio stile di lavoro e integrare le competenze tecniche con le necessarie competenze relazionali, al fine di negoziare efficacemente, ma anche a coloro che, indipendentemente dalla formazione, siano interessati ad apprendere un metodo per condurre in modo proficuo i negoziati.

## **Progettazione e docenza**

**Avv. Tiziana Fragomeni**, Avvocato negoziatore, mediatore, formatore in tecniche di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione. Responsabile scientifico dell'associazione enne.zero. Membro del Consiglio Direttivo di Progetto Conciliamo e coordinatore del Comitato Tecnico Scientifico. Da anni progetta, organizza e conduce workshop e corsi in materia di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione per enti pubblici e privati. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

**Avv. MariaGrazia Monegat**, Presidente ADGI - Sezione di Milano, Foro di Milano

### **PRIMO INCONTRO - 05 MAGGIO 2025 ORE 14.00-18.00**

Conoscere se stessi: analizzare i propri punti di forza e di miglioramento

Il rapporto: porre le basi per agganciare fiduciarmente il cliente

Come entrare nell'"invisibile" del cliente

Narrazioni di negoziati

### **SECONDO INCONTRO - 12 MAGGIO 2025 ORE 14.00-18.00**

Saper leggere il conflitto del cliente

Il metodo O.A.S.I (Osservare, Ascoltare, Sentire, Integrare)

Tecniche di negoziazione

Narrazioni di negoziati

### **TERZO MODULO - 26 MAGGIO 2025 ORE 14.00-18.00**

Aspetti deontologici nella relazione tra cliente e avvocato, avvocato e collega di controparte e tra avvocato e magistrato

Strategie negoziali: costruzione dei piani d'azione congruenti con l'obiettivo

L'uso delle mappe nei negoziati per facilitare il raggiungimento degli obiettivi

Narrazioni di negoziati