

A portrait of William Ury, a man with short dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and a red patterned tie. He is smiling slightly and has his hands raised with palms facing forward. The background is dark blue with some faint, illegible text.

15 Marzo 2014

Marriott Park Hotel - Roma

WORKSHOP CON WILLIAM URY

L'arte del negoziato e della mediazione: raggiungere
accordi di successo attraverso strategie vincenti

2

15 Marzo 2014 - Roma

CORSO CON WILLIAM URY

L'arte del negoziato e della mediazione: raggiungere
accordi di successo attraverso strategie vincenti



FORUM LEGAL SERVICES

Forum Legal Services srls è una società che gestisce pratiche di risarcimento danni con una formula innovativa: anticipa per il cliente ogni spesa!

La reputazione dei suoi avvocati, medici, periti, tecnici e specialisti è qualcosa di cui è molto orgogliosa. Per ogni caso che accetta, si assume il rischio di portarlo a termine con il massimo profitto possibile per il cliente evitandogli spreco di tempo, fatica e denaro.

Forum Legal Services crede fortemente nei metodi alternativi di risoluzione delle controversie che consentono alle parti, una risoluzione rapida, soddisfacente, economica ed efficace delle proprie liti. A tale scopo, ha stretto in tutta Italia collaborazioni con i migliori organismi di mediazione accreditati dal Ministero, tra cui **Forum C.C.M.**

EVENTO ORGANIZZATO DA



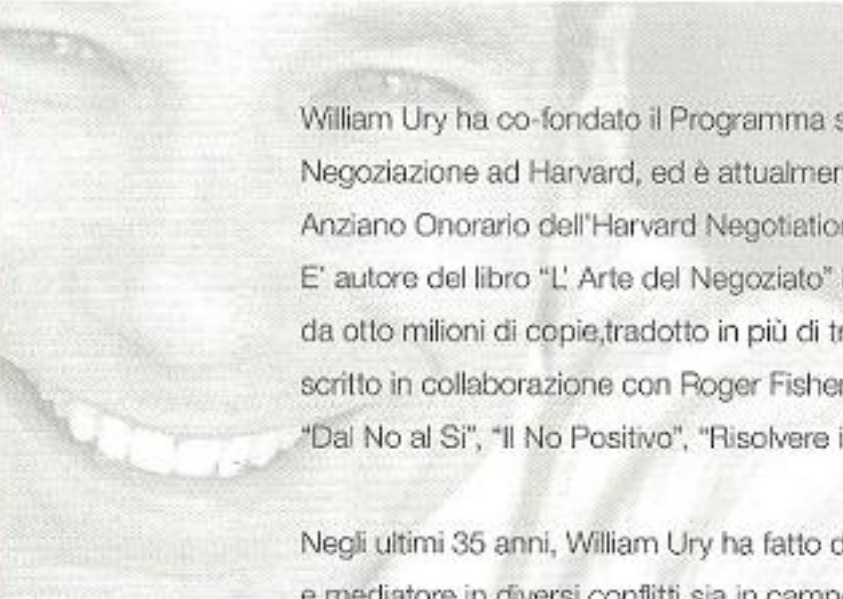
Grazie al know how acquisito e avvalendosi della partnership con la **Practical School srl**, ente di formazione riconosciuto a livello regionale, ministeriale ed europeo che vanta 35 anni di esperienza nel settore, Forum Legal Services ha ampliato la sua attività strutturando un panel di corsi ed eventi di formazione sulla mediazione, rivolti ad un pubblico sempre più vasto.

Per la prima volta in Italia, Forum Legal Services organizza un grande evento interamente dedicato alla **mediazione**, **negoziazione**, **comunicazione** e **PNL**, ospitando il più importante esponente del panorama formativo internazionale: **WILLIAM URY**.

Questo evento, unico nel suo genere, si rivolge a tutti gli imprenditori, manager, professionisti, appassionati di questi settori, consapevoli che una buona strategia comunicativa è alla base di ogni rapporto umano personale e di lavoro. Il conflitto è un'industria in costante crescita a livello politico, sociale, aziendale e familiare.

Gestire il No è oggi una competenza irrinunciabile!

WILLIAM URY



William Ury ha co-fondato il Programma sulla
Negoziazione ad Harvard, ed è attualmente Membro
Anziano Onorario dell'Harvard Negotiation Project.
E' autore del libro "L'Arte del Negoziato" best seller
da otto milioni di copie, tradotto in più di trenta lingue e
scritto in collaborazione con Roger Fisher, e dei premiati
"Dal No al Si", "Il No Positivo", "Risolvere i Conflitti."

Negli ultimi 35 anni, William Ury ha fatto da negoziatore
e mediatore in diversi conflitti sia in campo politico
che aziendale: dagli scioperi in una miniera di carbone
in Kentucky, alle Guerre etniche in Medio Oriente
a quelle con i Balcani e l'allora Unione Sovietica.

EVENTO ORGANIZZATO DA

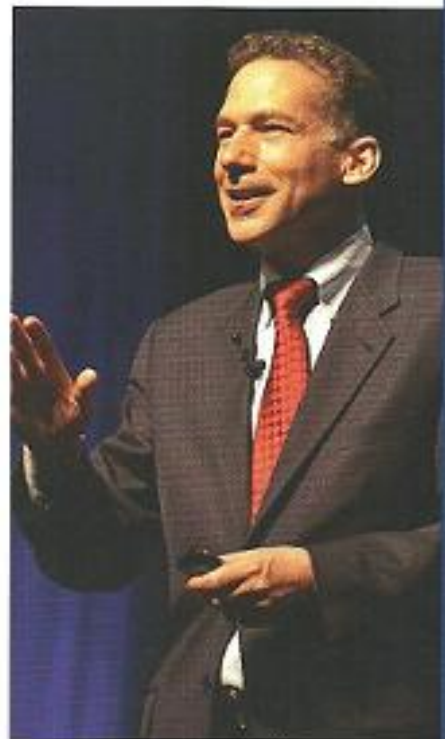




Insieme a Jimmy Carter, 39° Presidente degli Stati Uniti d'America, ha fondato la Rete Internazionale della Negoziazione e lavorato come consulente al Centro di Gestione Crisi della Casa Bianca.

Ury è co-fondatore inoltre dell' E-Parliament, progetto di una piattaforma online che collega i parlamentari del mondo con società civili, al fine di collaborare e lavorare sui cambi climatici e l'energia rinnovabile. Il suo progetto più recente è l'Abraham Path Initiative: un progetto dedicato al Medio - Oriente, al fine di costruire ponti tra le differenti culture attraverso esperienze di turismo sostenibile. E' inoltre vincitore del Withney North Seymour Award dell'American Arbitration Association, ed è Medaglia Onoraria al Servizio del Parlamento Russo.

Con una formazione da antropologo ha conseguito la laurea a Yale e proseguito il dottorato ad Harvard.

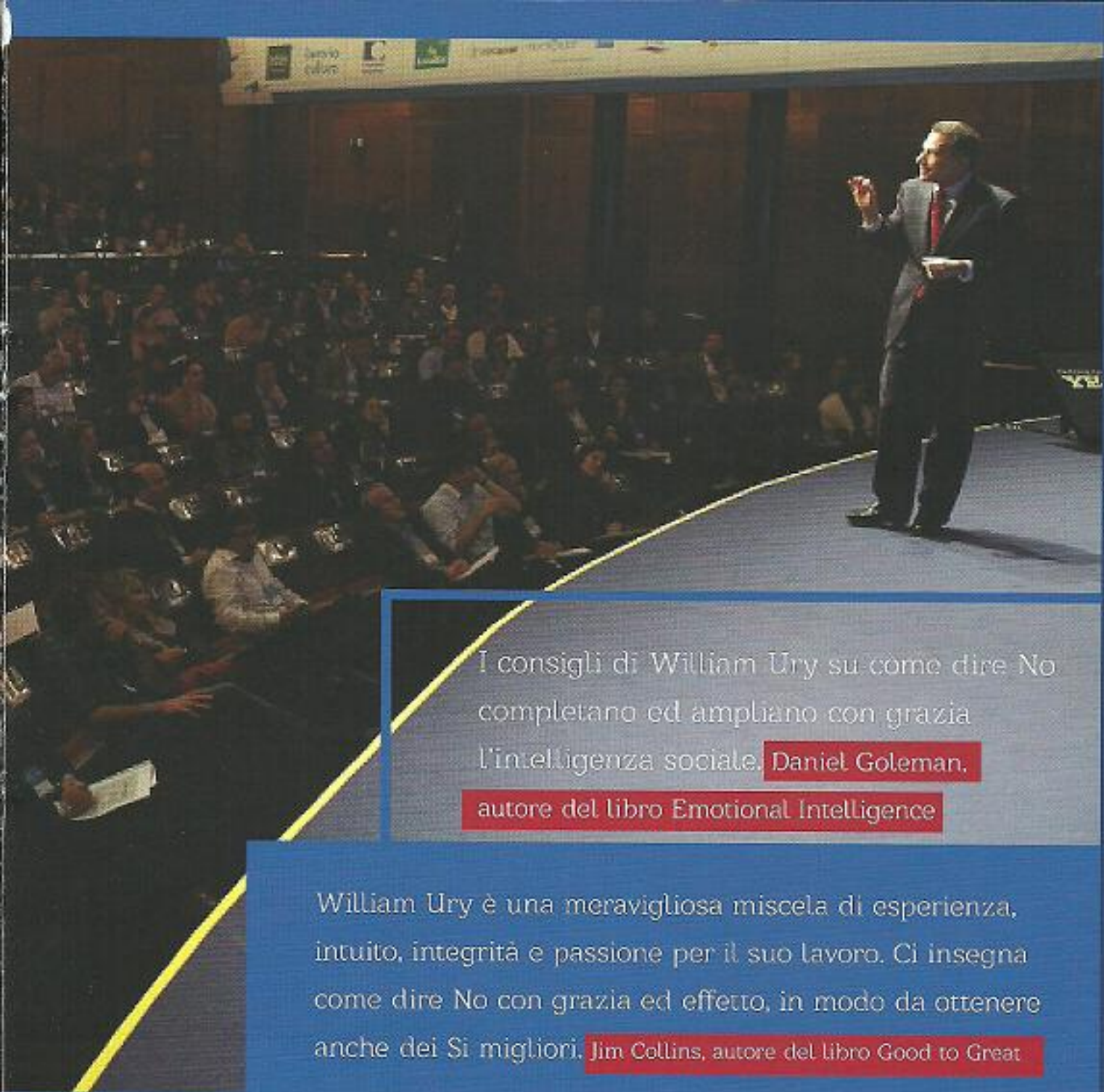


DICONO DI LUI

Bill Ury ha l'incredibile capacità di andare al cuore della disputa e trovare semplici ma innovativi modi di risolverla. **Presidente Jimmy Carter**

William Ury è la nostra miglior lettura e la voce più influente sui conflitti umani. Tutti quelli che sperano di vivere in pace, o di vivere bene, devono leggere i suoi trattati chiari e diretti. Nessuno dubiterà della sua importanza e del suo essere indispensabile.

Jhon Kenneth Galbraith



I consigli di William Ury su come dire No completano ed ampliano con grazia l'intelligenza sociale. **Daniel Goleman, autore del libro Emotional Intelligence**

William Ury è una meravigliosa miscela di esperienza, intuito, integrità e passione per il suo lavoro. Ci insegna come dire No con grazia ed effetto, in modo da ottenere anche dei Si migliori. **Jim Collins, autore del libro Good to Great**

IL PROGRAMMA

9.00

10.00

APERTURA LAVORI - INTRODUZIONE A WILLIAM URY

Dott.ssa Giulia Aglione - Amministratore Unico Forum Legal Services srls

Avv. Silvia Piazzolla - Mediatore Civile e Master Practitioner PNL

Avv. Roberto Nicodemi - Avvocato e Consigliere Ordine Avvocati di Roma

"SALUTO DA PARTE DELL' ORDINE DEGLI AVVOCATI DI ROMA"

Avv. Mauro Rubino Sammartano - Presidente Corte Arbitrale Europea - Strasburgo

"UNA REVISIONE DEL MESSAGGIO AGLI UTENTI AFFINCHÈ ESSI COMPRENDANO
APPIENO L' IMPORTANZA DELLA MEDIAZIONE COME SOLUZIONE DELLE
CONTROVERSIE O QUANTOMENO COME PRIMO PASSO VERSO LA LORO
RISOLUZIONE"

Dott. Arik Strulovitz - Mediatore e Negoziatore Internazionale

"LA MIGLIORE NEGOZIAZIONE DELLA CRISI, È PREVENIRE LA CRISI"

Avv. Gian Ettore Gassani - Presidente Associazione Matrimonialisti Familiaristi Italiani

"RUOLO ETICO E TECNICO DEL DIFENSORE NELLA FASE DI NEGOZIAZIONE DEL
CONFLITTO DI COPPIA"

10.00

WILLIAM URY

13.00

“

Il negoziato è il mezzo
fondamentale per ottenere dagli
altri **quello che vogliamo.**

I PRINCIPI CARDINE DEL NEGOZIATO

- Perché la negoziazione è la sfida più importante per i manager di oggi visti i tempi "turbolenti"
- Impostare una negoziazione di successo
- Potere negoziale: come costruirlo
- Tempi di negoziazione, scoprire quelli giusti ed impostarli al meglio
- Stabilisci i tuoi obiettivi chiave: come raggiungerli senza perdere d'occhio ciò che realmente desiderano le parti
- Come allontanare rabbia e sospetto e generare fiducia

NEGOZIARE A LAVORO

- Clienti e collaboratori: come trattare queste ed altre situazioni senza rovinare i rapporti
- La gestione del conflitto: impara a porre domande, costruendoti le risposte
- Come affrontare manipolazione, aggressione, minacce, ed ogni altra tattica o "mossa" usata per infondere senso di colpa.

IMPARARE A DIRE "NO" PER OTTENERE "SI"

- Il No positivo, come dirlo e salvare rapporti e trattative
- Come fare in modo che gli altri accettino le tue proposte
- Come farsi dire "Si" in modo semplice

Esercitazione

WIN AS MUCH AS YOU CAN

13.00

14.00

BUFFET LUNCH

14.00

RIPRESA LAVORI - INTRODUZIONE ALLA MEDIAZIONE

15.00



Scoraggia la lite. Favorisci l'accordo ogni volta che puoi. Mostra come l'apparente vincitore sia spesso un reale sconfitto.

Avv. Carlo Recchia - Avvocato, Formatore ed Esperto ADR

"LA VIA DELLA MEDIAZIONE, I LUOGHI COMUNI DA SFATARE CONTRO LA RISOLUZIONE DEI CONFLITTI IN MEDIAZIONE"

Avv. Christopher Spratt - Mediatore Inglese

"UN' ESPERIENZA INGLESE DI MEDIAZIONE GIURIDICA E COMMERCIALE"

Avv. Alberto Mascia - Formatore e Mediatore Enti ed Organismi di Mediazione

"LA NEGOZIAZIONE COME CONOSCENZA E COMPrensIONE DI SÈ E DELL' ALTRO: DAL PARTICOLARE AL GLOBALE"

Avv. Giuseppe Caravita di Toritto - Vice presidente Italia Corte Arbitrale Europea

"LA SOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE TRA VECCHI RITI E NUOVE POSSIBILITÀ: LE NUOVE FRONTIERE DELL' AVVOCATURA E LA SFIDA ADR"

Avv. Giuseppe Valenti - Avvocato, Mediatore, Formatore

"LA CRISI DEL MONOPOLIO STATALE DELLA GIURISDIZIONE"

15.00

19.00

WILLIAM URY

LA MEDIAZIONE CIVILE E COMMERCIALE

- Creare l'ambiente giusto per una mediazione di successo
- Cambiare i giochi: dal confronto alla collaborazione
- La mediazione in situazioni impegnative e campi difficili
- Costruire un "Golden Bridge" per entrambi le parti
- Creare un'intesa duratura

Una vera e propria sessione di mediazione tra i sostenitori e i contrari di questo nuovo istituto giuridico. Mediatore: **Prof. William Ury**

L'OBBLIGATORIETÀ DELLA MEDIAZIONE IN ITALIA E LA QUALITÀ DEGLI ORGANISMI DI MEDIAZIONE

PARTE ISTANTE

Avv. Maria Cristina Biolchini - Formatrice e Mediatrice Ordine Forense di Roma

Avv. Carlo Recchia - Formatore e Mediatore Enti ed Organismi di Mediazione

Avv. Giuseppe Valenti - Formatore e Mediatore Enti ed Organismi di Mediazione

PARTE CHIAMATA

Avv. Carlo Maria Palmiero - Coordinatore della Commissione di

Procedura Civile OUA

INTERAGIRE CON L' ALTRO: TECNICHE DI COMUNICAZIONE E PNL

- Come persuadere l'altro e portarlo a negoziare
- Come negoziare quando una delle parti ha maggior potere
- Come usare la forza del silenzio

19.00

20.00

SALUTI FINALI E CONSEGNA ATTESTATI

Avv. Luca Tantalò - Mediatore e Presidente Comitato ADR & Mediazione

"LA MEDIAZIONE IN ITALIA: UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER TUTTI"

Avv. Pietro Elia - Formatore e Mediatore Enti ed Organismi di Mediazione

"LA MEDIAZIONE È IL FUTURO: VERSO UNA GIUSTIZIA CONSENSUALE"

Avv. Paolo Cuzzola - Mediatore e Responsabile Scientifico Enti di Formazione

"DA AVVOCATO GUERRIERO AD AVVOCATO GUARITO: EVOLUZIONE
DI UN PROFESSIONISTA"

Avv. Cira Di Feo - Mediatore e Responsabile Organismo di Mediazione

"LA MEDIAZIONE IN ITALIA E IN EUROPA DOPO L'ASSISES DELLA JUSTICE
A BRUXELLES DEL NOVEMBRE 2013"

Dott. Mario Aglione - Amministratore Unico Practical School

Dott.ssa Giulia Aglione - Amministratore Unico Forum Legal Services srls

EVENTO ORGANIZZATO DA



CON IL PATROCINIO DI



IN PARTNERSHIP CON



EVENTO ACCREDITATO DA

Ordine degli Avvocati di Roma, Ordine dei Consulenti del Lavoro di Roma,
Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Roma, Consorzio Ro.Ma. E.C.M.

Forum Legal Services Srls

Corso Trieste, 146 - Caserta tel 0823 1606267 info@forumlegal.it www.forumlegal.it