

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi

ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

“DALLA COMPETITIVITÀ ALLA SOSTENIBILITÀ: TECNICHE E COMPETENZE PER UN CAMBIO RADICALE DI PARADIGMA”

Corso di formazione alla Negoziazione Collaborativa
Giovedì 7 maggio, venerdì 15 e 22 maggio 2026, dalle ore 14.30 alle ore 17.30

PROGRAMMA

NEGOZIARE WIN – WIN, PER RAGGIUNGERE ACCORDI STABILI, DUREVOLI E CONDIVISI Argomenti, obiettivi e traguardi formativi del corso

La **composizione negoziata della crisi d'impresa**, che individua nella **negoziativa collaborativa** lo strumento principe per la gestione del rischio di crisi e la tutela della continuità aziendale, ed affida all'**Esperto** il compito di facilitare il raggiungimento di un accordo con tutti gli stakeholder, segna una svolta essenziale nel passaggio dal tradizionale sistema dell'“ordine imposto” ad un nuovo sistema di “ordine negoziato”, in cui non conta il numero delle cause vinte ma contano la quantità, qualità e stabilità degli accordi raggiunti.

All'Esperto, figura centrale per il buon esito della composizione negoziata, è espressamente richiesta la “*conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione*” (così il Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia in data 21 marzo 2023).

La specifica competenza nelle tecniche di negoziazione non è richiesta tuttavia solo all'Esperto. Affinché la procedura si svolga proficuamente e si concluda con successo è **necessario che l'Esperto ed i professionisti con i quali egli dovrà confrontarsi conoscano e parlino anch'essi lo stesso linguaggio**. Occorre quindi che anche i professionisti dell'imprenditore e delle altre parti interessate effettuino quel cambiamento di “paradigma” necessario per abbandonare l'approccio avversariale proprio della negoziazione posizionale ed abbracciare la logica della negoziazione integrativa, basata sul perseguimento degli interessi e non sul mantenimento delle posizioni.

Saper fare domande, per comprendere gli interessi di ciascuno al di là delle rispettive posizioni; saper ascoltare e saper rispondere, gestendo le emozioni, sono qualità essenziali e nuove competenze – di tipo relazionale ed umano - che coloro che rivestono ruoli di amministrazione e controllo nelle imprese, ed i professionisti che operano al loro fianco, devono oggi necessariamente acquisire, per assolvere allo specifico dovere di diligenza professionale imposto sia dai principi di corretta amministrazione dell'impresa, sia dalla disciplina delle professioni liberali. L'apprendimento e la sperimentazione – attraverso adeguati percorsi formativi – delle tecniche della negoziazione collaborativa, sono inoltre presupposti fondamentali per **gestire i conflitti** (all'interno e all'esterno dell'impresa); per condurre in modo efficace le **riunioni degli organi collegiali** (assemblee, consigli di amministrazione, collegi sindacali); per **negoziare contratti equilibrati** e durevoli con tutti gli stakeholder; per adottare pratiche e politiche aziendali che promuovano lo **spirito di squadra** e la partecipazione attiva di tutte le parti interessate all'interno dell'organizzazione.

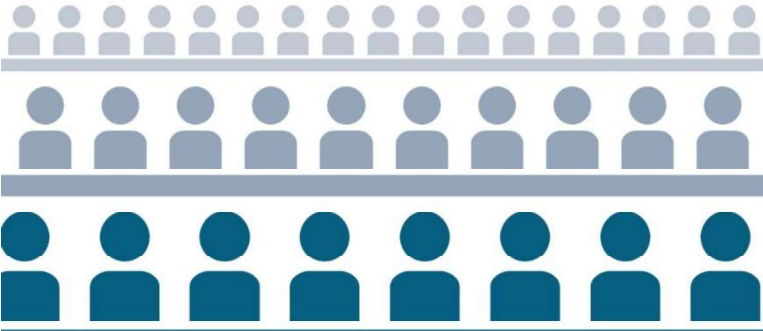
Scopo del corso è quello di fornire ai partecipanti gli strumenti di base necessari per applicare le tecniche della negoziazione collaborativa in tutti i contesti in cui oggi è essenziale.

Destinatari del corso: Esperti della Composizione Negoziata della Crisi, Professionisti e Manager coinvolti nella negoziazione e nella gestione dei conflitti.

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

“DALLA COMPETITIVITÀ ALLA SOSTENIBILITÀ: TECNICHE E COMPETENZE PER UN CAMBIO RADICALE DI PARADIGMA”

Corso di formazione alla Negoziazione Collaborativa
Giovedì 7 maggio, venerdì 15 e 22 maggio 2026, dalle ore 14.30 alle ore 17.30

METODO DIDATTICO

Con poche, isolate eccezioni, i percorsi di formazione sulle procedure ADR offerti ai professionisti si focalizzano sulla disciplina giuridica dei vari strumenti messi a disposizione dal legislatore (composizione negoziata della crisi, mediazione, negoziazione assistita, etc.): si concentrano cioè sul quadro normativo di riferimento (dove si negozia), mentre trascurano il metodo (come si negozia), e cioè le tecniche di negoziazione impiegate per raggiungere un accordo condiviso.

È invece il metodo l'oggetto di questo corso, che prescinde dal quadro normativo di riferimento, poiché il metodo può essere fruttuosamente impiegato in tutti i contesti in cui le parti mirano al componimento o superamento del conflitto mediante la negoziazione collaborativa.

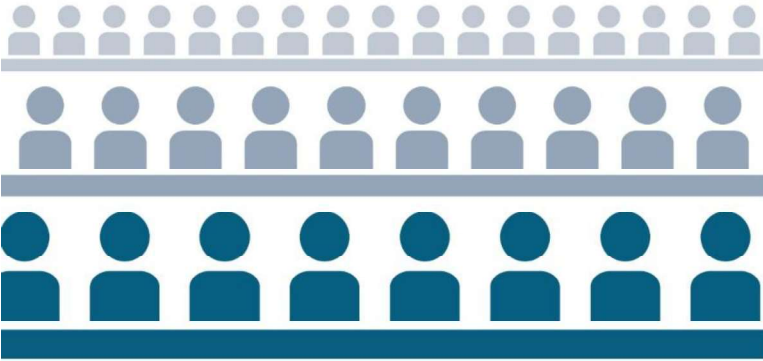
Diverso è anche il metodo didattico. Infatti, l'apprendimento delle tecniche negoziali passa necessariamente attraverso la sperimentazione e l'osservazione delle differenze (di approccio e di risultati) che le caratterizzano.

L'insegnamento delle tecniche della negoziazione collaborativa, ispirata ai principi della “*interest based negotiation*” elaborata dal PON (Program on Negotiation) della Harvard Law School, avverrà pertanto con un taglio pratico ed interattivo, mediante ricorso ad esemplificazioni pratiche e “fish bowl”, al fine di meglio illustrare le differenze tra il tradizionale metodo di negoziazione avversariale e posizionale e quello della negoziazione integrativa e collaborativa, basata sugli interessi.

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

“DALLA COMPETITIVITÀ ALLA SOSTENIBILITÀ: TECNICHE E COMPETENZE PER UN CAMBIO RADICALE DI PARADIGMA”

Corso di formazione alla Negoziazione Collaborativa

Giovedì 7 maggio, venerdì 15 e 22 maggio 2026, dalle ore 14.30 alle ore 17.30

PRIMO INCONTRO

Giovedì 7 maggio 2026 - Ore 14.30

Saluti Istituzionali ed introduzione al corso:

Roberto Frascinelli – Presidente Fondazione Piccatti Milanese

Role play: Esercitazione di negoziazione a coppie /squadre di introduzione al tema dell’ascolto

Restituzione – debriefing

Regole e tecniche per una comunicazione efficace

L’ascolto attivo (parafasare, manifestare empatia, riformulare, dare e ricevere feedback)

Il linguaggio (le parole possono essere muri o finestre)

L’arte di formulare domande

Il contributo delle neuroscienze:

Il ruolo dell’intelligenza emotiva

Il ruolo delle emozioni proprie e altrui

Come gestire le emozioni altrui ed essere consapevoli delle proprie

Il linguaggio del corpo

Introduzione al modulo successivo.

Dalla negoziazione avversariale posizionale alla negoziazione basata sugli interessi secondo il modello di Harvard

Saper negoziare come declinazione dell’obbligo della diligenza professionale nella transizione verso un nuovo “Ordine Negoziato” volto al perseguimento di uno sviluppo sostenibile

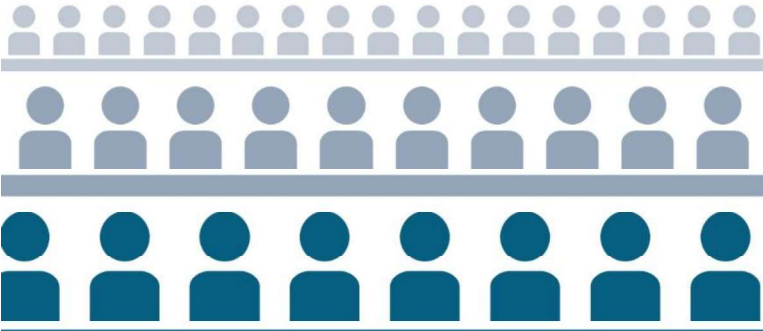
Relatori:

Prof. Alessandro Magnanensi, Dott.ssa Maria Elena De Bonis, Avv. Alessandro Baudino

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

“DALLA COMPETITIVITÀ ALLA SOSTENIBILITÀ: TECNICHE E COMPETENZE PER UN CAMBIO RADICALE DI PARADIGMA”

Corso di formazione alla Negoziazione Collaborativa

Giovedì 7 maggio, venerdì 15 e 22 maggio 2026, dalle ore 14.30 alle ore 17.30

SECONDO INCONTRO

Venerdì 15 maggio 2026 - Ore 14.30

Fish bowl: L'incontro con la Banca – tecniche per superare le rigidità del sistema
Debriefing

Dissonanze e distorsioni cognitive

Riconoscere le distorsioni cognitive (in particolare: l'ancoraggio)
Le altre distorsioni cognitive (esempi di *bias*)
Riconoscere e negoziare con gli “*high conflict people*”

L'attenzione selettiva

Esercitazione: il gioco della palla mano

Negoziare WIN-WIN: La “interest based negotiation” secondo il modello di Harvard (principi fondamentali)

Distinguere gli Interessi dalle Posizioni
Separare le persone dal problema
Creare più opzioni/ brain-storming – the 18th Camel
Individuare criteri oggettivi
Individuare la propria “BATNA”, “WATNA” e la “ZOPA”
Objective value vs/ Subjective value

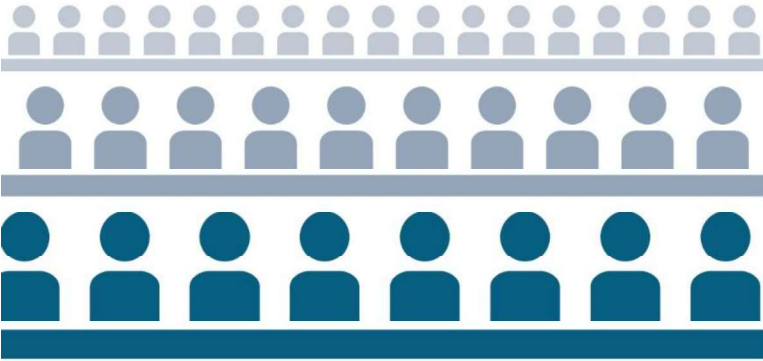
Relatori:

Prof. Alessandro Magnanensi, Dott.ssa Maria Elena De Bonis, Avv. Alessandro Baudino

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

“DALLA COMPETITIVITÀ ALLA SOSTENIBILITÀ: TECNICHE E COMPETENZE PER UN CAMBIO RADICALE DI PARADIGMA”

Corso di formazione alla Negoziazione Collaborativa

Giovedì 7 maggio, venerdì 15 e 22 maggio 2026, dalle ore 14.30 alle ore 17.30

TERZO INCONTRO

Venerdì 22 maggio 2026 - Ore 14.30

Simulazione di una negoziazione in un contesto di impresa di elevata conflittualità

- Esercitazione di negoziazione a coppie /squadre con l'ausilio di un Facilitatore
- Restituzione e debriefing

(Dal conflitto all'accordo: una metafora musicale)

Come negoziare nelle organizzazioni complesse

- Introduzione al lavoro di squadra
- Dalla leadership competitiva alla leadership collaborativa

(Cineforum: le dinamiche del gioco di squadra)

La negoziazione collaborativa

- Fondamenti della negoziazione collaborativa (buona fede, trasparenza, riservatezza)
- Il lavoro di squadra
- Le opportunità di applicazione della negoziazione collaborativa
- La necessità di un linguaggio comune – la formazione

Suggerimenti per negoziare in maniera efficace

- Sfatare gli insegnamenti della negoziazione tradizionale
- Riconoscere ed evitare le trappole della negoziazione avversariale

Riflessioni conclusive, Q&A, saluti e congedo

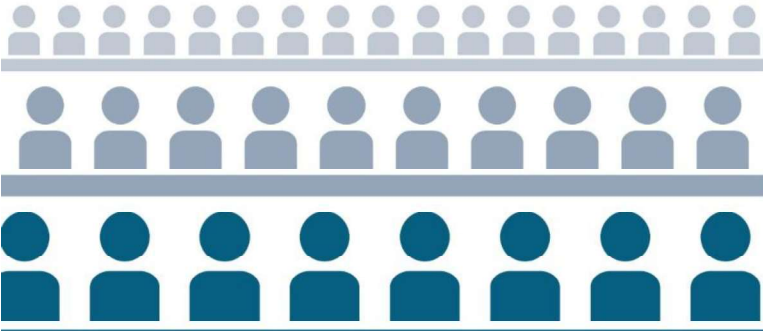
Relatori:

Prof. Alessandro Magnanensi, Dott.ssa Maria Elena De Bonis, Avv. Alessandro Baudino

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

“DALLA COMPETITIVITÀ ALLA SOSTENIBILITÀ: TECNICHE E COMPETENZE PER UN CAMBIO RADICALE DI PARADIGMA”

Corso di formazione alla Negoziazione Collaborativa

Giovedì 7 maggio, venerdì 15 e 22 maggio 2026, dalle ore 14.30 alle ore 17.30

PROGRAMMA

COORDINATORE E CURATORE SCIENTIFICO

Dott. Roberto Frascinelli

DOCENTI

Prof. Alessandro Magnanensi

Dott.ssa Maria Elena De Bonis

Avv. Alessandro Baudino

MATERIALE DIDATTICO

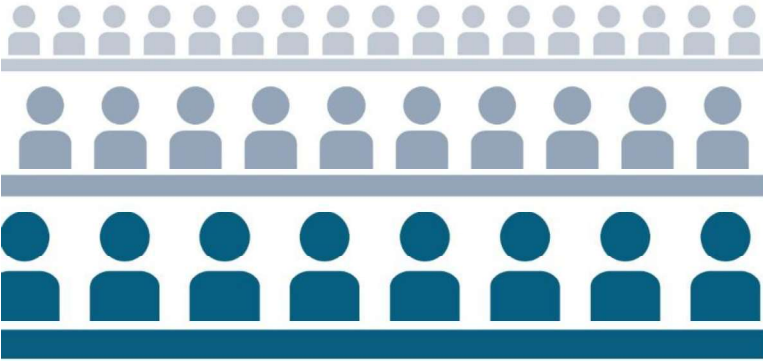
Materiale di supporto per le esercitazioni

Bibliografia

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

ALESSANDRO MAGNANENSI

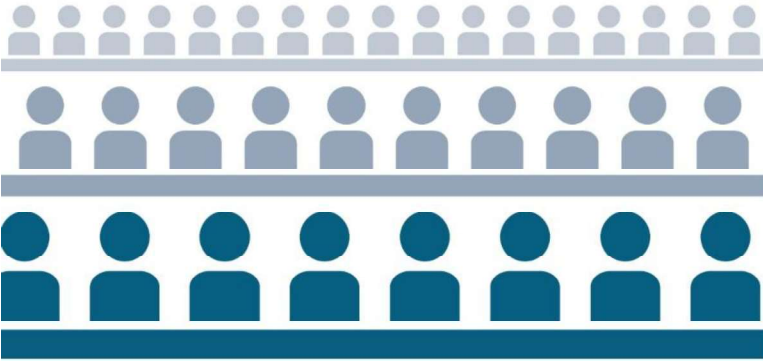


- Medico, psicoterapeuta ed executive coach, da oltre trent'anni si occupa di sviluppo manageriale, comunicazione e dinamiche relazionali nelle organizzazioni. Laureato in Medicina e Chirurgia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Roma, ha conseguito il diploma quadriennale in Medicina Psicosomatica presso l'Istituto Riza di Milano ed è iscritto all'Albo dei Medici Psicoterapeuti.
- Dal 1988 è Amministratore Unico di Progetto uomo Srl, società specializzata nella formazione e nella consulenza per aziende e professionisti nei campi della leadership, della comunicazione e della gestione del cambiamento. Da molti anni svolge attività di executive coaching e conduce percorsi di sviluppo manageriale, team building e formazione sulla gestione delle dinamiche relazionali e dei conflitti.
- Ha ricoperto incarichi di docenza come Professore a contratto presso l'Università degli Studi di Torino, insegnando Psicologia della Comunicazione, Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione ed Elementi di comunicazione nella valutazione del rischio, oltre a Tecniche della Comunicazione presso corsi universitari e di specializzazione post-laurea.
- Giornalista pubblicista, è stato direttore responsabile della rivista Segnali e autore di contributi editoriali e pubblicazioni sui temi della comunicazione, della psicologia applicata e dello sviluppo organizzativo. Partecipa come relatore a convegni, seminari ed eventi aziendali sui temi della leadership, della comunicazione efficace, della gestione del cambiamento e della valorizzazione delle risorse umane.

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

MARIA ELENA DE BONIS

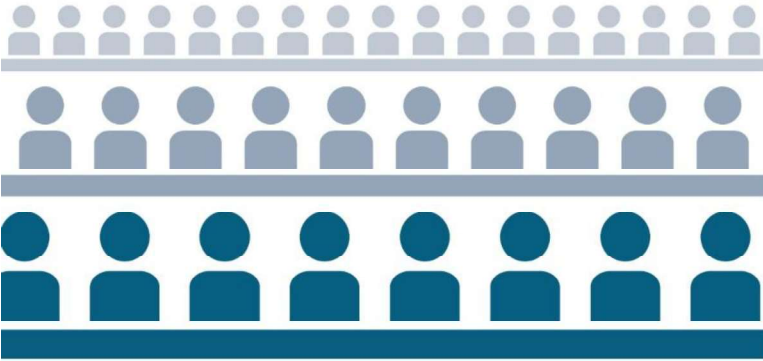


- Funzionaria della Camera di commercio di Torino, incaricata di Posizione Organizzativa del Settore Regolazione del Mercato e incaricata dell'attività relativa alla Composizione Negoziata della Crisi d'impresa. Già Responsabile dell'Organismo di mediazione della Camera di commercio di Torino (attivo dal 30/09/2010 al 31/10/2017).
- Mediatrice civile e commerciale dal 2008, iscritta negli elenchi degli Organismi di mediazione Servizio di conciliazione della Camera arbitrale di Milano e ADR Piemonte. Ha costantemente consolidato la formazione seguendo corsi di approfondimento in tecniche di comunicazione e negoziazione, nonché sulla gestione delle controversie transfrontaliere (International Mediation Training - InMediate Project; NCRC Summer School, in collaborazione con San Diego State University College of Extended Studies), approcciandosi in anni recenti al modello della Understanding Based Mediation, che ha approfondito con Gary Friedman.
- Abilitata alla professione di avvocato, ha frequentato l'International Trade Law Post Graduate Course, dove è anche stata docente in tema di mediazione.
- Docente e tutor in corsi di formazione per mediatori, coach della squadra dell'Università degli Studi di Torino alla Competizione Italiana di Mediazione, valutatrice alla Competizione master di mediazione (MAV).
- Formatrice in tema di mediazione e composizione negoziata per la crisi d'impresa nei corsi per funzionari delle Camere di commercio.
- Autrice di pubblicazioni e articoli in tema di conciliazione e mediazione.

Codice evento: 245667
FPC: MATERIA B.2.12 (6) E D.6.2 (3)
FRL: CREDITI NON UTILI



PRATICA COLLABORATIVA
Associazione Italiana Professionisti Collaborativi



ODCEC TORINO Sede

Via Carlo Alberto, 59
Sala Conferenze Aldo Milanese

ALESSANDRO BAUDINO



- Avvocato in Torino dal 1983; fondatore dello studio FRANCO BAUDINO E ASSOCIATI, con sede in Torino e Milano e consigliere di amministrazione di IUROPE (G.E.I.E. tra studi legali con sede a Bruxelles), ha iniziato l'attività come processualista nel settore del diritto commerciale e societario e si è appassionato alle tecniche di negoziazione dopo gli studi sulle ADR fatti presso le Università di U.S. Davis e Berkeley e presso il King's College di Londra.
- Si è formato alla pratica collaborativa ed ha ampliato le proprie competenze seguendo vari corsi con docenti americani e poi frequentando il Program on Negotiation at Harvard Law School Executive Education Course.
- È stato docente in numerosi corsi post laurea e master universitari organizzati dall'Istituto Universitario di Studi Europei (IUSE) di Torino (I), dal Jordan University College di Morogoro (TZ), dall'Università ESCP Europe presso il Campus ESCP Europe di Torino (I), dalla Lyon Catholic University, Faculty of Law, di Lione (F), sul tema della strutturazione e negoziazione di operazioni di M&A e Joint venture, in cui ha applicato il metodo di formazione interattivo incentrato su simulazioni e "role play".
- È stato docente ai corsi di formazione degli Esperti della Composizione Negoziata della Crisi d'Impresa.
- È autore di numerose pubblicazioni in materia societaria e di riorganizzazione aziendale, tra le quali alcune affrontano il tema dell'impiego della negoziazione collaborativa come strumento per la prevenzione e gestione dei conflitti societari e del rischio di crisi.