



**Ordine dei  
Dottori Commercialisti e degli  
Esperti Contabili di  
Roma**



**COMITATO  
PARI OPPORTUNITÀ**

ODCEC di Roma

## **COMUNICARE, NEGOZIARE, CONFLIGGERE, ASCOLTARE: SOSTARE passivamente o...SO STARE al gioco?**

*Convegno di formazione professionale continua*

**Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili**

*Piazzale delle Belle Arti 2, Roma*

*Corso esclusivamente in presenza, fruibile interamente o per singoli moduli*

**8 e 22 FEBBRAIO 2024 - 15:00/18:00**

**11 e 18 APRILE 2024 - 15:00/18:00**

**6 e 13 GIUGNO 2024 - 15:00/18:00**

**3 e 10 OTTOBRE 2024 - 15:00/18:00**

### **Relatori**

*Claudia Cattani | Consigliera ODCEC di Roma e Presidente CPO*

*Francesca Tripodi | Dottore Commercialista*

*Leonardo Fuina | Dottore Commercialista e Formatore in mediazione*

### **I modulo**

**La comunicazione: imparare a conoscerla e utilizzarla**

#### **8 Febbraio 2024**

---

- *La comunicazione efficace e la negoziazione*
- *La comunicazione nei due sensi: saper parlare, saper ascoltare*
- *Le domande aperte e chiuse*
- *La comunicazione nel conflitto: l'importanza della parola*

#### **22 Febbraio 2024**

---

- *L'utilizzo ottimale della voce, il tono, le pause*
- *Andare oltre: il pensiero laterale di Edward de Bono*
- *Analisi di case studies, simulazioni, video, brainstorming*

*L'iscrizione può essere effettuata dal Catalogo Corsi FPC, sul sito dell'Ordine*

## **Il modulo Approccio alla negoziazione: sappiamo trattare?**

**11 Aprile 2024**

---

- *La negoziazione alla base dei processi decisionali*
- *L'interazione tra strategie negoziali e strategie decisionali*
- *Le definizioni e le scuole di riferimento*
- *Le tipologie di negoziazioni: competitiva, cooperativa, remissiva, multi-parte*

**18 Aprile 2024**

---

- *La negoziazione senza posizioni, sugli interessi, con la creatività*
- *La preparazione per risolvere efficacemente le controversie*
- *La strategia per superare le barriere negoziali e trasformare gli avversari in partners*
- *I fattori critici della negoziazione: il ruolo negoziale dei commercialisti nella risoluzione delle controversie*

## **III modulo Il conflitto: imparare a trasformare una criticità in un'opportunità**

**6 Giugno 2024**

---

- *Cosa è e come si affronta il conflitto*
- *Saper stare, saper affrontare e saper superare il conflitto*
- *Come interagire efficacemente con l'altra parte: la creazione condivisa di soluzioni innovative e costruttive*

**13 Giugno 2024**

---

- *I settori sociali ed economici interessati dalla negoziazione per superare il conflitto*
- *La professionalità dell'interlocutore, fattore vincente al tavolo negoziale*
- *La collaborazione, strumento che supera le inefficienze della negoziazione diretta*

## **IV modulo L'ascolto e la gestione del tempo**

**3 Ottobre 2024**

---

- *Le differenti modalità di ascolto: passivo, selettivo, riflessivo e attivo*
- *Tipicità dell'ascolto: il bilanciamento protettivo*
- *Saper cambiare prospettiva: la percezione*

**10 Ottobre 2024**

---

- *La risorsa tempo... o il tempo come risorsa? Cause di una cattiva gestione del tempo*
- *Tempo e attività: come gestire al meglio le risorse*
- *Il tempo e le sue leggi: lo schema di Lasswell, la matrice di Eisenhower*
- *Dalla logica dell'io alla logica del noi*

L'iscrizione può essere effettuata dal Catalogo Corsi FPC, sul [sito dell'Ordine](#)