

AIADC FORMAZIONE

FARE DI CONTO PER ILLUMINARE IL CAMPO

LE COMPETENZE
DELL'ESPERTO
FINANZIARIO
NEUTRALE

dr.ssa Silvia Cornaglia

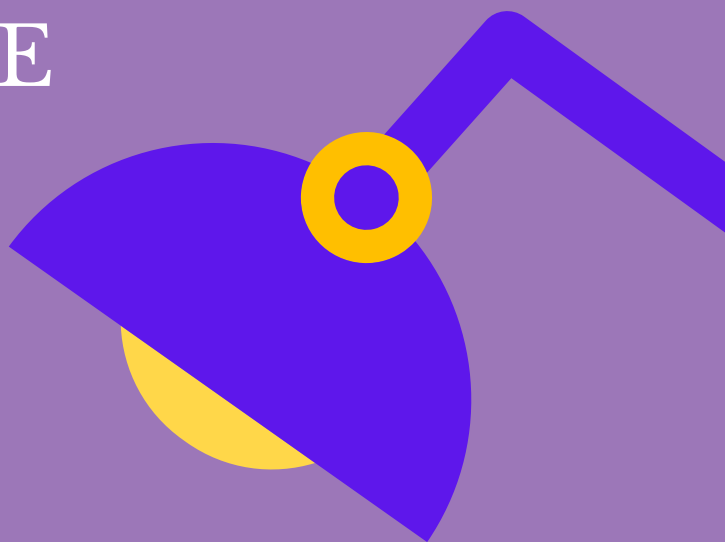
dr.ssa Barbara Bassino (facilitatrice)

2 LUGLIO 2020

ORE 16 -19

Incontro su Piattaforma Zoom

Quota di Iscrizione € 30



Questo seminario intende promuovere il lavoro in team ed un confronto sulle competenze e le attitudini dei commercialisti che aggiungono valore alla negoziazione. Ascoltando la voce degli avvocati e degli esperti delle relazioni, ragionando sulle esperienze dal punto di vista degli stessi commercialisti, emergono infatti spunti di riflessione sulle differenze fra il contesto collaborativo e gli altri ambiti di consulenza dell'esperto finanziario, spunti che è importante cogliere per rinforzare il ruolo del commercialista neutrale al servizio del "progetto sostenibile delle Parti".

PPROGRAMMA

15.00 Saluti e presentazione del gruppo e del programma

15.30 Che cosa fa e che cosa non fa l'esperto finanziario al tavolo collaborativo:

- Tipologie di consulenza
 - La funzione "educativa"
 - Fotografare, non interpretare
 - Il Piano è delle Parti
 - Sostegno utile
- Qualche esperienza
- Neutralità: che cosa significa, che cosa implica, quale valore

16.45 Come stare al tavolo collaborativo

- La nostra personale posizione "al cospetto del conflitto"
- Un prestito dalla psicologia clinica: la "posizione depressiva" di Melania Klein
- Elementi di negoziazione secondo la Scuola di Harvard:
 - Scindere le persone dal problema
 - Gli interessi più potenti sono i bisogni umani elementari
 - Permettere ad entrambe le parti di Salvare la faccia
 - Insistere su criteri oggettivi: i commercialisti lo sanno fare!
 - Conoscere la MAAN (Migliore alternativa in un accordo negoziato) in ogni negoziazione
- Alcune differenze tra esperto finanziario neutrale, CTU e consulenti di parte

17.30 Discussione sui contenuti del pomeriggio, Q&A