

TOPLEGAL



LYCEVM®
Clinica, Formazione, Consulenza Aziendale

Master in Non-Technical Skills per le professioni legali

22 maggio - 19 giugno 2021

**5 incontri esclusivi
in videoconferenza**

Introduzione



La grande trasformazione del mondo del lavoro sta cambiando profondamente i rapporti umani, aggiungendo un'ulteriore sfida per i professionisti legali. Si attestano sempre più centrali le Non-Technical Skills (NTS), l'insieme di abilità cognitive, comportamentali e interpersonali trasversali a tutte le professioni e che fanno la differenza: la comunicazione, l'ascolto, l'immedesimarsi nei problemi e negli interessi dell'assistito.

Le abilità non tecniche sono fondamentali e strategiche, perché completano e rendono più efficaci le competenze tecniche. Lo dicono con insistenza i clienti degli avvocati, che ritengono le capacità giuridiche tecniche del tutto scontate.

Il Master in Non-Technical Skills si propone di rispondere a questa esigenza e fornire ai professionisti un percorso formativo omnicomprensivo per sviluppare la propria crescita personale, culturale e professionale toccando i temi dello sviluppo della persona e i rapporti con gli altri, la leadership e la psicologia della negoziazione.

Il Master

Chi sono i docenti?

Tutti i docenti sono specializzati nelle materie di riferimento. I docenti del Centro Lyceum sono psicologi esperti di consulenza aziendale e non-technical skills che dal 2011 affiancano le imprese per ottimizzare l'organizzazione interna e il capitale umano. Meta Line è un'agenzia specializzata nel marketing e nelle strategie di business digitali.

A chi è destinato il corso?

Tutti i liberi professionisti legali e avvocati d'impresa.

Come si svolgerà il corso?

Il Master sarà articolato in cinque giornate (il sabato, dalle ore 9:30 alle 17:30). Le lezioni saranno interattive e scandite da numerose occasioni di confronto tra docenti e partecipanti.

Dove si svolgerà il corso?

Il Master si svolgerà in videoconferenza.

Quota di partecipazione

La quota richiesta per la partecipazione al Master è pari a **Euro 2.200,00 + Iva.**

Premium early bird

Se l'iscrizione viene perfezionata entro il giorno 8 aprile 2021 la quota sarà pari ad **Euro 1.600,00 + Iva.**

Materiale Didattico

Durante il corso saranno distribuiti in formato elettronico a tutti i partecipanti materiali didattici e template di documenti realizzati ad hoc dai docenti a supporto dei loro interventi.

Attestato TopLegal

Al termine delle giornate formative previste dal calendario, i partecipanti che abbiano frequentato almeno l'80% delle lezioni, riceveranno l'attestato di frequenza rilasciato da TopLegal.

Crediti formativi

L'intero percorso formativo è stato sottoposto al vaglio del Consiglio Nazionale Forense per l'accreditamento.

Informazioni

Riccardo Caiati

formazione.nts@toplegal.it

Calendario

Sabato 22 maggio

Comunicazione

Sabato 29 maggio

**Business
development**

Sabato 5 giugno

**I rapporti
con gli altri**

Sabato 12 giugno

**Personal
development
e autogestione**

Sabato 19 giugno

**Leadership:
gestire una squadra**

1^ incontro**Sabato 22 maggio**

ore 9.30 - 17.30

Comunicazione

Nei rapporti professionali avvocato-avvocato e avvocato cliente, date le molteplici responsabilità e i differenti interessi in capo a ciascuna parte coinvolta, la capacità di ascoltare attivamente risulta fondamentale tanto per la fidelizzazione del cliente quanto per strutturare una strategia d'azione efficace. Questo modulo è dedicato specificatamente ai professionisti legali e basato sulle più efficaci e moderne tecniche per migliorare lo stile comunicativo in pubblico o "good public speaking" nei più diversi contesti lavorativi: il rapporto col cliente, la riunione con i colleghi, l'udienza in tribunale, la negoziazione con la controparte, l'intervento al convegno, la lezione all'università.

Temi di dibattito:

- ✓ La comunicazione e il contesto comunicativo
- ✓ La comunicazione non verbale: osservazione, contatto oculare e comunicazione emotiva
- ✓ Teoria e tecnica dell'ascolto attivo
- ✓ Tecniche per migliorare la capacità di ascolto
- ✓ Gli stili relazionali: comunicazione passiva, aggressiva, assertiva
- ✓ Comunicazione assertiva: gestire strategicamente i rapporti con clienti e colleghi e potenziare le proprie risorse
- ✓ La negoziazione
- ✓ L'importanza della comunicazione non verbale: come veicolare un messaggio forte e preciso
- ✓ Apprendere il "good public speaking": mitigare reazioni emotive spiacevoli
- ✓ Ansia: definizione e meccanismi di mantenimento
- ✓ Pensieri disfunzionali tipici
- ✓ Presentare un discorso e public speaking: tecniche per migliorare lo stile comunicativo
- ✓ Attirare l'attenzione del pubblico
- ✓ Le convinzioni errate sul pubblico

2^ incontro**Sabato 29 maggio**

ore 9.30 - 17.30

Business development

Oggi anche il mondo dei servizi legali è globalizzato e ogni potenziale cliente può scegliere tra molti studi legali blasonati, italiani e internazionali. Al professionista viene chiesto di originare e coltivare il rapporto col cliente, individuando nuove opportunità commerciali. In questa giornata, si approfondirà qual è il reale significato della parola "vendere" e analizzeremo quali siano le fasi che ciascuno di noi attraversa ogni qualvolta acquista un servizio. Si affronterà, inoltre, il tema del personal brand e di come gli strumenti digitali possono aiutarci a emergere come professionisti in un contesto comunicativo saturo e cacofonico. Infine, anche attraverso il Role Playing, si potrà entrare nel merito della trattativa di vendita: come condurla, gestire le obiezioni e chiudere il contratto.

Temi affrontati:

- ✓ Che cosa significa acquistare e cosa si acquista
- ✓ Perché vendere non è una brutta parola
- ✓ Bisogni espressi e bisogni latenti
- ✓ Il processo d'acquisto
- ✓ Personal brand: creare una reputazione utilizzando gli strumenti digitali
- ✓ Le condizioni essenziali perché si verifichi la vendita
- ✓ Farsi ricordare: trovare il proprio stile
- ✓ La negoziazione legata alla vendita
 - ✓ Il buon ascoltatore
 - ✓ La comunicazione non verbale (le trappole dell'esperienza)
 - ✓ Condurre la negoziazione
 - ✓ Fare attenzione alle trappole
 - ✓ Role playing
 - ✓ Quando e perché interrompere la negoziazione
- ✓ Concludere una trattativa di vendita

3^ incontro**Sabato 5 giugno**

ore 9.30 - 17.30

I rapporti con gli altri

Negli ultimi anni, si è assistito a una pressante esasperazione della competizione nel comparto legale, soprattutto a causa dell'eccedenza dell'offerta dei servizi e la stretta sulle parcelle. Questi fattori possono minare il benessere psicologico dell'individuo e compromettere il raggiungimento dell'obiettivo del singolo professionista e, di conseguenza, dello Studio. Risulta, quindi, fondamentale promuovere e coltivare le relazioni professionali. Al professionista legale, il cui lavoro ruota attorno alle relazioni, occorrono per necessità competenze trasversali e sociali. In particolare, le doti relazionali sono imprescindibili per gestire i conflitti. Questo incontro approfondirà le moderne tecniche di analisi e gestione dei conflitti, per imparare a occuparsi di sé, attraverso una solida ed equilibrata conoscenza delle proprie emozioni e di quelle altrui, soprattutto in un contesto stressante quale quello legale.

TemI affrontati:

- ✓ Tipologie di rapporti e come si creano: l'impatto delle relazioni in ambito lavorativo sul benessere psicologico individuale
- ✓ La fiducia nel contesto interpersonale
- ✓ Perché le persone non si fidano?
- ✓ Influenza e rete sociale
- ✓ Come influire sulle persone
- ✓ Influenzare gli altri attraverso la Comunicazione Non-Verbale
- ✓ Il ruolo del gruppo nel raggiungimento degli obiettivi professionali.
- ✓ Intelligenza emotiva nella gestione dei rapporti professionali
- ✓ Il conflitto e il gruppo
- ✓ Le strategie di conflict management
- ✓ Abilità comunicative efficaci nel conflict management
- ✓ Gestire i conflitti: tecniche di analisi e gestione dei conflitti

4^a incontro**Sabato 12 giugno**

ore 9.30 - 17.30

Personal development e autogestione

Approfondire le fasi di approccio a un problema e riconoscere i rischi dovuti alle trappole cognitive sono solo alcune delle tecniche di problem solving, fondamentali in un contesto dinamico e complesso come quello legale. Proprio per tale complessità, diventa centrale saper ottimizzare il proprio tempo e quello delle persone con le quali si interagisce (clienti, fornitori esterni, soci, collaboratori e praticanti). Imparare la programmazione personale consente di ridurre gli inconvenienti che possono generare tensioni e criticità. Conoscere lo stress e le modalità attraverso cui si manifesta è la strategia più efficace per gestirlo, trasformarlo in "positive stress", migliorando, di conseguenza, la performance.

Temi affrontati:

- ✓ Responsabilità e motivazione nella presa in carico di un problema
- ✓ Riconoscere i rischi dovuti alle trappole cognitive nella definizione di un problema
- ✓ Gestire le resistenze nell'individuazione e risoluzione di un problema
- ✓ Analizzare efficacemente le opzioni della soluzione
- ✓ Gestire in modo efficace ed efficiente il proprio tempo raggiungendo gli obiettivi e ottimizzando le risorse
- ✓ Acquisire maggiore confidenza nella gestione del tempo per ridurre gli inconvenienti che possono generare tensioni e criticità
- ✓ Cos'è lo stress
- ✓ Gestione dello stress: come lo stress può essere incanalato e diventare un fattore motivante positivo sulla performance
- ✓ Capacità di resilienza: gestire il rischio burnout e migliorare la soddisfazione
- ✓ Tecniche di rilassamento

5^ incontro**Sabato 19 giugno**

ore 9.30 - 17.30

Leadership: gestire una squadra

Le persone crescono più velocemente quando si sentono responsabili dei propri progressi. La delega è un grande motivatore che presenta, in un ambiente complesso e stressante come quello legale, un duplice beneficio: da un lato, avere più tempo per pensare e creare migliori strategie di business, dall'altro, motivare i collaboratori e ricevere la loro stima. Mantenere un livello di motivazione alto serve, soprattutto, in un momento storico in cui il percorso professionale degli avvocati è divenuto più difficile e faticoso.

In questa giornata sarà possibile imparare a riconoscere e a utilizzare i drivers motivazionali, che portano le persone ad agire in un determinato modo, nella pianificazione delle scelte professionali dello Studio e del singolo professionista.

Temi affrontati:

- ✓ Il Leader e la comunicazione
- ✓ Leadership e fiducia: una questione di influenza
- ✓ Delegare: avere più tempo, motivare ed accrescere stima e fiducia dei collaboratori
- ✓ Stimolare l'autonomia e la crescita personale
- ✓ Coaching e crescita professionale
- ✓ First of all... coach yourself
- ✓ Costruire un progetto per implementare le risorse personali
- ✓ Elementi di Psicologia della Motivazione
- ✓ Premi, Rinforzi, Punizioni
- ✓ Valutare la soddisfazione e la performance
- ✓ Raggiungere gli obiettivi e focalizzare le aree da migliorare: l'importanza del feedback
- ✓ Motivazione e Drivers motivazionali: i motori della nostra esistenza

Docenti

Daniel Bulla è Psicologo, Psicoterapeuta specializzato in Terapia Cognitivo-Comportamentale, consulente in ambito aziendale e clinico. Esperto di Psicologia del Lavoro, si è specializzato in Business Leading People e Conflict Management con la University of Michigan. È Docente e Supervisore presso la Scuola di Specializzazione per Psicoterapeuti ASCCO (Accademia di Scienze Comportamentali e Cognitive) di Parma, presso la Scuola Quadriennale di Specializzazione in Psicoterapia Comportamentale e Cognitiva per Infanzia e Adolescenza di Milano e presso la Accademia di Scienze Cognitivo Comportamentali di Lamezia Terme. Ha un'esperienza decennale di attività di consulenza all'interno di Istituzioni pubbliche e private.

Alice Bettinelli è Psicologa, Psicoterapeuta in formazione (presso la Scuola di Specializzazione Cognitivo Comportamentale, SPC) e Consulente aziendale. Lavora come libera professionista in ambito clinico, dove svolge interventi di sostegno e consulenza psicologica per adulti. Collabora con il Centro Lyceum. Svolge attività di Formazione, incentrate sullo sviluppo delle Non-Technical Skills, rivolta alle diverse figure all'interno di un'organizzazione e si occupa della gestione dell'intero processo di Ricerca e Selezione del Personale.

Daniele Varotto Head of Technology Unit Enterprise Solution Teamsystem in Altea IN. Curioso e interessato all'innovazione, ha sempre prestato attenzione alla formazione professionale orientata al potenziamento delle competenze sia tecniche, sia relazionali e comunicative. Nella sua carriera ha ricoperto ruoli di: Consulente tecnologico, Direttore Reparto Tecnologico (C.T.O.), Responsabile Development Enterprise Solution, Product & Application Manager, Project Manager, Team Leader.

Enrico Zottis Dal 2008 riveste il ruolo di CEO & Sales Manager di Meta Line Digital Agency. Con un approccio analitico e uno sguardo sempre rivolto a nuove sfide, aiuta le aziende che si rivolgono a Meta Line attraverso lo sviluppo di modelli di business sostenibili e l'ideazione di strategie digitali personalizzate.

**Master in
Non-Technical Skills
per le professioni legali**

TOPLEGAL

PER INFORMAZIONI CONTATTARE

Riccardo Caiati
formazione.nts@toplegal.it