

# PROGRAMMA

## I SESSIONE

LUNEDÌ 2 FEBBRAIO 2009

### **Il rapporto avvocato / cliente**

- risorse e limiti del rapporto avvocato / cliente
- criteri e metodi di comunicazione efficace ai fini del rapporto professionale con il cliente: tecniche dell'intervista e metodi per aumentare l'efficacia del colloquio col cliente
- incarichi, deleghe e mandati professionali: quello che vuole il cliente è sempre verosimile?
- esperienza di apprendimento

*Relazione*

Isabella Buzzi

## II SESSIONE

LUNEDÌ 9 FEBBRAIO 2009

### **Lo studio professionale: il rapporto avvocato/avvocato e avvocato/collaboratori**

- risorse e limiti del rapporto fra colleghi e fra avvocato e collaboratori
- dinamiche di potere della comunicazione: essere leader e gestire il rapporto con altri leader, avere il sostegno di collaboratori efficaci e motivati
- esperienza di apprendimento

*Relazione*

Isabella Buzzi

## III - IV SESSIONE

LUNEDÌ 16 E LUNEDÌ 23 FEBBRAIO 2009

### **Il processo: la comunicazione in sede di Tribunale**

- la relazione con il giudice nell'ambito del processo
- tecniche di comunicazione e *impact factor*
- tecnica di formulazione funzionale dei quesiti
- punti di criticità nella comunicazione verbale con l'autorità giudiziaria
- esperienza di apprendimento

*Relazioni*

Daniela Pajardi, Isabella Buzzi