ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

COMMERCIALISTI E INNOVAZIONE: IL VALORE AGGIUNTO DELLE *SOFT SKILLS* PER LA PROFESSIONE

Venerdì 13 gennaio a Mestre il seminario dell'Associazione dei Commercialisti delle Tre Venezie sul dialogo per costruire le relazioni dello studio professionale

Venezia, 10 gennaio 2017 – Non solo tecnologia e digitalizzazione, ma anche dialogo, relazioni interpersonali e capacità di negoziazione sono le nuove sfide per l'innovazione della professione del commercialista che saranno al centro del **seminario "*Dialogo per costruire le relazioni dello studio professionale*"** organizzato dall'**Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie**.

L'appuntamento è in programma **venerdì 13 gennaio** a partire dalle ore 15.00 presso l'hotel Novotel (Via Ceccherini, 21) **a Mestre**.

Il **dialogo trasformativo** è una modalità di comunicazione che consente **di gettare le basi per relazioni costruttive umane e gratificanti** attraverso il miglioramento della capacità di interazione delle parti **anche in ambito professionale**.

L'**approccio trasformativo** nella gestione delle relazioni umane entra in gioco **quando il dialogo diventa conflittuale**. Il presupposto fondamentale per condurre un dialogo costruttivo e soddisfacente è proprio quello di saper trasformare la negatività che può generarsi nel conflitto in una situazione di apertura, fiducia e responsabilità, tornando ad una relazione spontanea e costruttiva.

Il metodo trasformativo nasce dall'esperienza della mediazione civile, commerciale e familiare che si è sviluppata a partire dagli anni '80 negli Stati Uniti grazie alle intuizioni di due professori universitari, Joseph Folge e Baruch Bush, e ha avuto un particolare impulso in Italia grazie all'Organismo di Mediazione ADR QUADRA con sede a Treviso.

Obiettivo del seminario è **gettare le basi teoriche e proporre alcuni esempi pratici per affrontare le relazioni conflittuali in ambito professionale** al fine di creare le basi per un negoziato, un lavoro di gruppo, un migliore rapporto con il cliente.

"*Si parla molto di innovazione della professione legando questo concetto all'innovazione tecnologica e alla digitalizzazione* – ha commentato **Michela Colin, Presidente dell'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie** – *Tecnologia e digitalizzazione sono certamente importanti, ma da sole non bastano. Per la nostra categoria innovazione significa anche ampliare le soft skills come la relazione, il dialogo e la capacità di negoziazione e mediazione. Più ci sbilanciamo verso la tecnologia, più la tecnologia erode spazi occupazionali. Per questo il commercialista deve diventare un professionista capace di sviluppare il valore aggiunto che, come individui, possiamo dare alla nostra professione. Questo seminario si inserisce proprio in questa prospettiva, per fornire ai colleghi gli strumenti per mettere in pratica, soprattutto quando la relazione diventa conflittuale, quel "dialogo trasformativo" che consenta di gestire le relazioni umane con gli interlocutori, interni ed esterni allo studio professionale, in modo soddisfacente ed efficace*."

Interverranno come relatori, **Carlo Mosca**, avvocato, arbitro, mediatore e docente in materia di ADR e di commercio internazionale, **Antonio Nascimben**, laureato in Giurisprudenza a Milano ha lavorato per anni presso *Curia Mercatorum* come *case manager*, oggi è impiegato nel settore assicurativo dove svolge un'intensa attività di training e *media cause* prevalentemente d'affari e **Alessandro Motta**, Dottore Commercialista, mediatore e docente in materie ADR iscritto presso il Ministero della Giustizia.

Tutte le informazioni su www.commercialistideltriveneto.org

L'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie è costituita con lo scopo di attuare le direttive dettate dai Presidenti degli Ordini dell'area Triveneto riuniti nella Conferenza Permanente, che promuove il processo di sviluppo e di rafforzamento della categoria dei commercialisti. L'obiettivo che l'Associazione si pone è quello di offrire agli Ordini locali percorsi di formazione condivisi che tengano conto delle specifiche esigenze territoriali, privilegiando la formazione rispetto all'aggiornamento professionale. Gli iscritti per l'anno 2015/2016 sono stati circa 2.000 ma le iniziative promosse dall'Associazione si rivolgono a tutti gli iscritti agli Ordini del Triveneto che attualmente sono circa 12.000.

Contatti per la stampa
Community, Strategic Communications Advisers
Tel. 0422 416111
Ilaria Bellandi ilaria.bellandi@communitygroup.it - 0422 416104 – 340 9522880
Laura Meneghetti laura.meneghetti@communitygroup.it - 0422 416102 - 335 8354337