

DIRITTO E COMPLIANCE · PROGRAMMA MULTIDISCIPLINARE

Avvocati e giuristi come partner del business

Competenza giuridica, visione di business, negoziazione, ragionamento economico e comprensione dei comportamenti, allenati in simulazioni guidate dall'AI. Per direzioni legali e studi legali.

I migliori avvocati non si limitano a dire che cosa non si può fare.

Mostrano che cosa si può fare, e con quali rischi.

Un programma multidisciplinare progettato insieme a studiosi di diritto e di negoziazione di primo piano. Cinque moduli intrecciano diritto ed economia con psicologia e scienze comportamentali: role modeling, negoziazione e advocacy, ragionamento economico, sensibilità psicologica e centralità del cliente. I partecipanti lavorano sui propri casi e su scenari che riproducono situazioni critiche, con digital human nel ruolo di clienti, controparti e stakeholder, e ricevono un feedback su indicatori chiave dopo ogni interazione.

5

MODULI: DIRITTO, ECONOMIA, PSICOLOGIA, CLIENTI

AI

DIGITAL HUMAN IN OGNI SCENARIO

40+

LINGUE, UNO STANDARD

I PROBLEMI CHE RISOLVIAMO PER DIREZIONI LEGALI E STUDI LEGALI

01 — L'AVVOCATO CHE DICE DI NO

Il parere arriva tardi, come elenco di rischi, in un linguaggio che il business non parla

Il business aggira l'ufficio legale, o lo ignora. Role modeling e servizio ripensato intorno al cliente fanno dell'avvocato il partner chiamato per primo, perché il parere arriva con opzioni, numeri e una strada percorribile.

02 — NEGOZIARE A ISTINTO

Accordi, transazioni e conflitti interni affidati alla sola esperienza

L'università non insegna a negoziare, né l'economia o la psicologia della controparte. Strategie negoziali avanzate, teoria dei giochi e scienze comportamentali, allenate sui casi dei partecipanti, sostituiscono l'istinto con un metodo.

03 — NESSUN LUOGO SICURO PER ALLENARSI

La prima conversazione decisiva si affronta con un cliente vero

Una controparte difficile, un consiglio di amministrazione sotto pressione, una crisi dopo un attacco informatico: nessuno le prova prima. I digital human reagiscono in tempo reale e il feedback mostra che cosa cambiare.

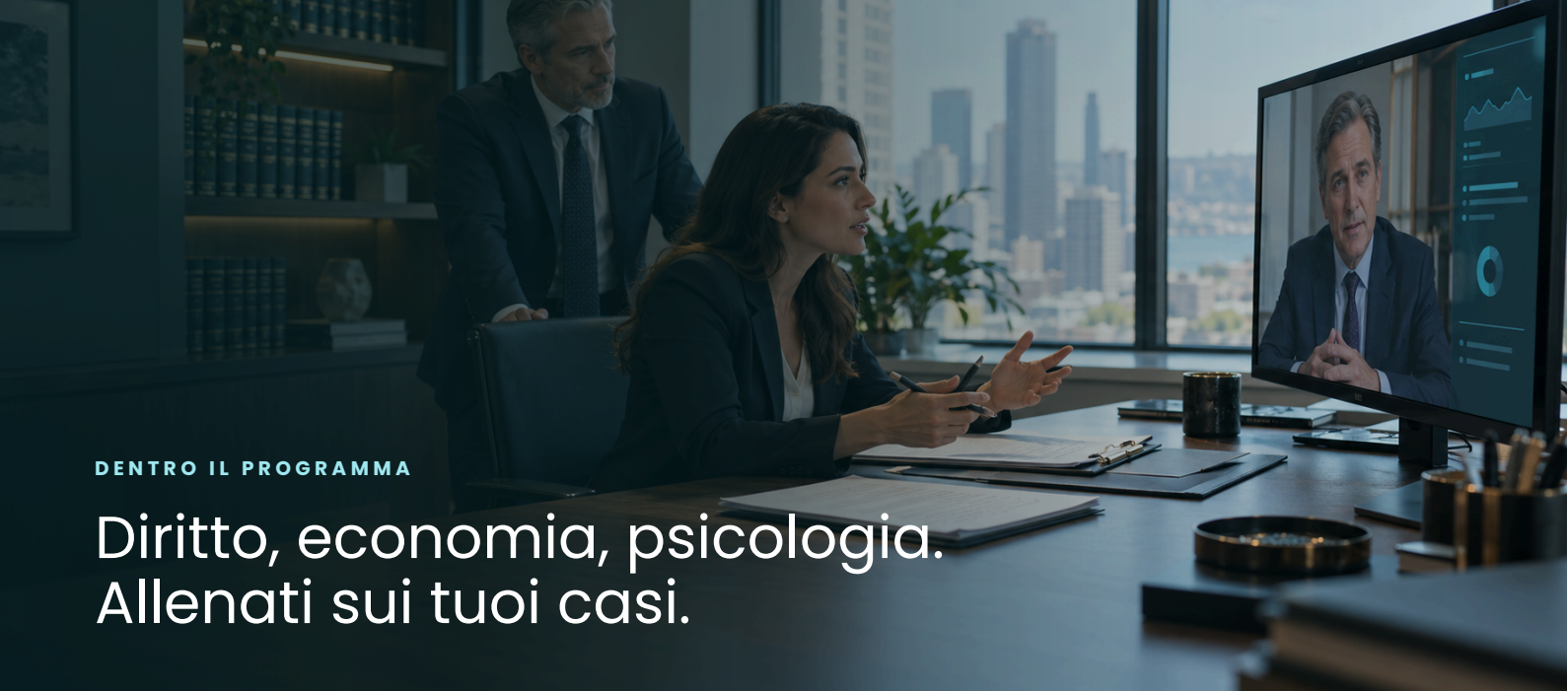
DESTINATARI

General counsel e direzioni legali di imprese e gruppi; partner, associate e senior associate di studi legali; professionisti del diritto e della compliance che supportano le decisioni di business, negoziano accordi e rappresentano l'organizzazione davanti a clienti, controparti e autorità.

FORMATO

In aula, online o in sale immersive, senza visori. Edizioni di pochi giorni con esercitazioni tra una sessione e l'altra; gruppi di 8-16 persone. Casi, ruoli, scenari e digital human sono costruiti sulle tue aree di attività e nel rispetto delle tue regole di riservatezza. In italiano o in inglese; altre lingue su richiesta. Integrato con la tua piattaforma di apprendimento.





DENTRO IL PROGRAMMA

Diritto, economia, psicologia. Allenati sui tuoi casi.

01 Role modeling

Avvocati esperti e leader aziendali raccontano come uniscono competenza giuridica e strategia d'impresa. I partecipanti analizzano casi, propri e di altre organizzazioni, di collaborazione riuscita tra ufficio legale e business.

02 Negoziazione, advocacy e ragionamento economico

Strategie negoziali avanzate sui casi dei partecipanti, mediazione e arbitrato compresi; poi microeconomia, economia comportamentale e teoria dei giochi per leggere il mercato e prevedere le mosse degli altri.

03 Sensibilità psicologica e centralità del cliente

Psicodinamica, psicologia cognitiva e neuroscienze applicate a conflitti, persuasione e decisioni nelle organizzazioni a matrice. Un servizio legale ripensato intorno al cliente, con un piano di Client Performance Indicators costruito dal gruppo.

04 Simula, ricevi feedback, ripeti e allenati ancora

I digital human interpretano un cliente esigente, una controparte difficile, uno stakeholder in una fusione, una crisi come un attacco informatico o una trattativa sotto pressione. Reagiscono in tempo reale; dopo ogni interazione arriva un feedback su indicatori chiave.

COSA RICEVI

Cinque moduli

Diritto ed economia insieme a psicologia e scienze comportamentali.

I tuoi casi

Ogni esercitazione parte dalle pratiche reali dei partecipanti.

Digital human

Clienti, controparti e stakeholder che reagiscono in tempo reale.

Feedback su indicatori

Che cosa cambiare, dopo ogni interazione.

Parti da un team legale

Scegli una direzione legale o un dipartimento dello studio e le cinque situazioni in cui la collaborazione con il business conta di più: una negoziazione, una richiesta del board, un progetto interfunzionale, una crisi, un cliente esigente. Costruiamo i casi e i digital human, realizziamo una prima edizione e verifichiamo insieme che cosa è cambiato nel rapporto tra business e avvocati.

FUNZIONA CON LE ALTRE SOLUZIONI DIRITTO E COMPLIANCE

Gli stessi digital human e scenari si ritrovano in Parlare in pubblico e nelle Simulazioni AI per esami testimoniali e negoziazioni; Pensiero strategico e giudizio professionale aggiunge la dimensione dell'AI generativa.

PROGETTATO CON STUDIOSI DI PRIMO PIANO

Progettato da e-REAL Labs insieme a studiosi di diritto e di negoziazione riconosciuti a livello internazionale, e realizzato per la direzione legale di un grande gruppo internazionale. Referenze su richiesta.

PARLIAMOCI

Prenota una call su www.e-real.net o proponici un team legale per una prima edizione.

CONTATTO

Danils Vanags
danils@logosnet.org

e-REAL[®]
by LOGOSNET

