

COMUNICATO STAMPA

ACTA - Associazione Consulenti Terziario Avanzato
e I-Network - Associazione Professionisti della Comunicazione Pubblicitaria e d'Impresa
organizzano il secondo appuntamento del Ciclo di Seminari: LAVORARE. A CHE PREZZO?

Negoziare contro Golia. L'uso proporzionato della forza nella contrattazione del lavoro autonomo

Un seminario sull'importanza di trovare metodo, equilibrio e incisività
nella contrattazione economica del lavoro intellettuale

Milano, 4 novembre 2009

Martedì 17 novembre 2009 si terrà a Milano il seminario: **“Negoziare contro Golia. L'uso proporzionato della forza nella contrattazione del lavoro autonomo”**, il secondo di un ciclo finalizzato a dibattere temi e fornire strumenti utili all'aggiornamento dei professionisti del Terziario Avanzato attivi nel campo del giornalismo, della comunicazione, della consulenza alle Imprese e alla Pubblica Amministrazione. L'incontro si svolgerà presso la Sala Eff&Ci di Via Sanfelice 3, Milano alle ore 18,30 ed è aperto a tutti, con ingresso gratuito.

ACTA e I-Network, associazioni attente alle dinamiche e agli sviluppi del variegato mondo dei freelance, per questo nuovo appuntamento hanno deciso di affrontare un argomento tanto spinoso quanto imprescindibile per qualsiasi lavoratore autonomo, ossia la negoziazione economica del lavoro intellettuale, intesa come strategia e insieme di tecniche e *modus operandi*.

Spesso si approda al mare magnum della libera professione dopo alcuni anni trascorsi in azienda, senza poter più contare sulle tutele economiche e sociali garantite dai contratti collettivi e dalla rete di informazioni fornita dal sistema-impresa. Ecco che inesperienza, timidezza e una reale mancanza di regole e riferimenti concreti e affidabili rendono spesso arduo per i freelance impostare una trattativa serena ed efficace, schiacciati tra l'esigenza di “portare a casa” il lavoro e quella di ottenere il giusto compenso. È facile così sentirsi un po' come Davide al cospetto del gigante Golia: *la battaglia*-perché di questo si tratta- tra fornitore e cliente, non avviene ad armi pari. Tuttavia nella contrattazione l'arrendevolezza non serve. Anzi, è dannosa per tutti. Quindi: come imparare a chiedere? Come uscire da situazioni poco chiare? Come mantenere alti livelli professionali senza svendere le competenze specialistiche? Su che cosa puntare per ottenere non solo un giusto compenso, ma anche trasparenza negoziale?

Queste alcune delle domande alle quali proveranno a rispondere i relatori, a partire dalla loro diretta esperienza nella negoziazione del lavoro autonomo:

- GIANGUIDO SAVERI art director indipendente
- SIMONA FOSSATI, giornalista, USGF (Unione Sindacale Giornalisti Freelance)
- ENRICA POLTRONIERI consulente ed esperta di negoziazione, ACTA

È previsto un intervento di Alfonso Miceli, formatore, vicepresidente di ACTA.

Il seminario si propone di offrire uno strumento di concreto utilizzo per orientare le figure meno preparate sul tema dei prezzi, aprendo un dibattito con il pubblico in sala sull'importanza di trovare soluzioni nella quotidiana pratica del lavoro, ad esempio gestendo la propria creatività non solo come "prodotto intellettuale" da commercializzare, ma anche come strumento per negoziare condizioni e prestazioni con reciproca soddisfazione delle parti in causa.

L'arte della negoziazione creativa è un insieme di tecniche, valutazioni e strategie di medio e lungo termine che consentono di imparare a dosare ingredienti come forza, intelligenza, astuzia e trasparenza, per non correre il rischio di svalutare, o al contrario, di sopravvalutare le proprie competenze. Conoscerla è un passo essenziale per i lavoratori autonomi che desiderano gestire con consapevolezza il proprio percorso professionale ed economico.

Informazioni per il pubblico

Che cosa: seminario Negoziare contro Golia. L'uso proporzionato della forza nella contrattazione del lavoro autonomo.

Perché: per orientare i lavoratori della conoscenza, i freelance e i consulenti indipendenti che operano sul mercato italiano, dove prevale spesso la forza delle imprese, a contrattare condizioni favorevoli e prezzi equi per le prestazioni professionali autonome.

Quando: martedì 17 novembre 2009, ore 18,15 - ingresso libero.

Dove: Sala Eff&Ci di Via Luisa Sanfelice 3, Milano - Potete raggiungere Eff&ci con: Passante ferroviario, fermata Porta Vittoria - Filobus 90/91,92,93 - Tram 12 - Autobus 66

Chi: gli organizzatori del seminario

ACTA (Associazione Consulenti del Terziario Avanzato)

è la prima associazione costituita in Italia per dare rappresentanza a professionisti del terziario avanzato come lavoratori autonomi: formatori, ricercatori, informatici, creativi e altre categorie di consulenti, generalmente operanti al di fuori di ordini e albi professionali, tutte accomunate dal fatto di rivolgersi a CLIENTI IMPRESE o alla PA. Le principali aree di interesse sono le grandi questioni del welfare, del fisco, dei diritti e più in generale il sostegno del lavoro professionale in una situazione di mercato sempre più difficile, che fatica a riconoscere le competenze, a valorizzare conoscenze e professionalità, a tutelare creatività e innovazione.

www.actainere.org

I-NETWORK

Indipendenti Network è l'associazione che riunisce i professionisti che operano in tutti gli ambiti della comunicazione pubblicitaria e del marketing e tutti i profili emergenti dall'evoluzione dei nuovi Media. Ha la finalità di creare un movimento di aggregazione, rispondendo così al vuoto di rappresentatività attuale, per cominciare a costruire una piattaforma di confronto sulle problematiche comuni.

www.indipendentinetwork.org

Informazioni per la stampa

Per Acta:

Samanta Boni
Cell. 346/9416828
s.boni@actainrete.org

Per I-Network:

Valentina Gramazio
Cell. 347/0496034
press@indipendentinetwork.org