

CALENDARIO 2023 FORMAZIONE AVANZATA AIADC-ASSOCIAZIONE ITALIANA PROFESSIONISTI COLLABORATIVI - RISERVATA AI SOCI

| formatori | date | titolo | orario | presenza | online | breve presentazione |
|-------------------------------------|---|--|---------------|-----------------|---------------|--|
| King/Gandini | 17/3; 28/4; 12/5; 16/6 | Laboratorio Altravisione | 10-12 | | X | L'obiettivo è fornire uno spazio di confronto sulla Pratica e costruire AltreVisioni rispetto alle problematiche durante il lavoro con i clienti e con il team; è aiutare ad uscire dallo stereotipo che la Pratica sia facile e che non debbano mai emergere complessità o nodi da affrontare, sia con i clienti che nel gruppo di professionisti |
| Cornaglia/Tomagnini/Marcucci | da realizzare su richiesta dei team in date da concordare | Godiamoci il volo | 15-18 | | X | La <i>roadmap</i> del procedimento collaborativo: un'occasione di confronto e scambio con altri team che osservano dall'esterno le dinamiche attive all'interno del procedimento collaborativo, in un contesto strutturato di supervisione |
| Valentini | 04 aprile | Non abbiate paura di Matrix | 16-19 | | X | Cosa accade nei nostri cervelli quando negoziamo online, cosa dobbiamo conoscere e quali strategie possiamo utilizzare per gestire al meglio le negoziazioni online nel tempo del distanziamento e nel futuro |
| Gandini/Orofino | 2, 9, 16 maggio | Modello evolutivo dei bisogni, secondo livello | 14.30/16.30 | | X | Il corso di secondo livello offre a chi ha già frequentato il primo livello sul Modello Evolutivo dei bisogni l'opportunità di approfondire e applicare praticamente il Bem ai casi di Pratica Collaborativa |
| King/Ardesi | 16 maggio | "The Five WS" della seconda fase: ovvero come coinvolgere l'altra parte in una pratica collaborativa | 15-18 | | X | Molti professionisti si sentono ormai a loro agio nel presentare al cliente la Pratica Collaborativa. La strada verso la sottoscrizione dell'accordo di partecipazione spesso incontra però l'ostacolo dell'incognita dell'altra parte |
| Mordiglia/Valentini | 18 maggio | Facilitazione Visuale | 10-17 | X (Milano) | | Dopo alcune informazioni teoriche con le quali cominceranno a conoscere gli elementi basi della facilitazione visuale i partecipanti saranno coinvolti nello sperimentarne l'utilizzo nella gestione simulata di un conflitto. Lo scopo del corso è favorire l'uso della facilitazione visuale per la comprensione del percorso collaborativo, di situazioni complesse, di brainstorming e tanto altro |

| | | | | | | |
|------------------------------------|--|--|-------------|------------|---|--|
| Cornaglia/Bassino Mordiglia | 14 giugno | Moltiplichiamo le vie d'accesso | 16-19 | | X | Non solo gli avvocati possono essere il primo motore della Pratica Collaborativa: con la diretta partecipazione degli iscritti vedremo come ogni professionista formato può fare da volano nell'attivazione di una pratica, moltiplicando così le vie di accesso |
| Marcucci/Valentini | 29/06, 6/07, 12/07, 18/07 | I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard, primo livello | 16-19 | | X | Per ottenere un buon risultato, la preparazione della negoziazione è importante quanto la negoziazione stessa. Questo corso si pone l'obiettivo di un approfondimento sui 7 elementi che dovrebbero essere preparati in ogni negoziazione secondo il modello di Harvard |
| Marcucci/Valentini, serale | 28/06, 5/07, 11/07, 18/07 | I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard, primo livello | 18-21 | | X | Per ottenere un buon risultato, la preparazione della negoziazione è importante quanto la negoziazione stessa. Questo corso si pone l'obiettivo di un approfondimento sui 7 elementi che dovrebbero essere preparati in ogni negoziazione secondo il modello di Harvard |
| Marcucci/Valentini | 31/05, 08/06 | Negoziare alla luce del diritto | 17-20 | | X | Il ruolo del diritto nella negoziazione basata sugli interessi e nella negoziazione collaborativa. Perché usarlo, quando usarlo e come usarlo |
| Bassino/Stalla | 10/10, 17/10, 7/11, 14/11, 28/11, 5/12 | Praticando la Pratica Collaborativa | 14,30-17,00 | | X | Il corso si propone di simulare un caso di pratica collaborativa lungo tutta la <i>roadmap</i> |
| Mordiglia /Casula | 5/10, 11/10 | La resistenza al cambiamento e la spinta gentile | 15-18 | X (Milano) | | I partecipanti avranno l'opportunità di sperimentare i fattori che creano e favoriscono il cambiamento, di conoscere gli atteggiamenti dei professionisti che possono favorire la scelta e agevolare l'apprendimento di interazioni collaborative e quali viceversa possano ostacolarle. Oltre ad apprendere come meglio muoversi nei casi in cui sia esercitata una forte resistenza ad accettare l'approccio collaborativo |
| Gandini/Orofino | 14, 21 e 28 novembre | Modello Evolutivo dei bisogni, primo livello | 14.30-16.30 | | X | Il Modello Evolutivo dei bisogni applicato alla P.C. Come riconoscere e lavorare con i bisogni dei clienti e dei professionisti al tavolo della Pratica Collaborativa |
| Marcucci/Valentini | gennaio 2024 | I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard, secondo livello | | | X | Un ulteriore approfondimento sui 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard, destinato a chi ha già frequentato il corso di 1° livello |