

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

<b>formatori</b>	<b>date</b>	<b>titolo</b>	<b>orario</b>	<b>presenza</b>	<b>online</b>	<b>breve presentazione</b>
<b>King/Gandini</b>	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
<b>Cornaglia/Tomagnini/Marcucci</b>	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
<b>Valentini</b>	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
<b>Gandini/Orofino</b>	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
<b>King/Ardesi</b>	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
<b>Mordiglia/Valentini</b>	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

<b>Cornaglia/Bassino Mordiglia</b>	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
<b>Marcucci/Valentini</b>	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
<b>Marcucci/Valentini, serale</b>	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
<b>Marcucci/Valentini</b>	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
<b>Bassino/Stalla</b>	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>
<b>Mordiglia /Casula</b>	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
<b>Gandini/Orofino</b>	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
<b>Marcucci/Valentini</b>	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