



## PRATICA COLLABORATIVA

Associazione Italiana Professionisti Collaborativi

### I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard (primo livello - sesta edizione)

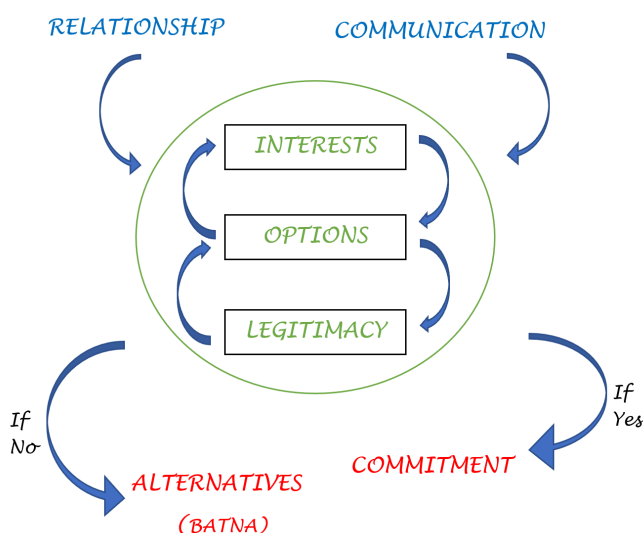
**Formatori:** Carla Marcucci e Elisabetta Valentini

---

#### PROGRAMMA

Su piattaforma ZOOM – 5, 11, 20 giugno 2024 – h. 17.00 – 20.00, 24 giugno 2024 – h. 16.00 – 20.00

---



*Per ottenere un buon risultato la preparazione della negoziazione è una fase importante tanto quanto la negoziazione stessa. Più sarà accurata la prima, maggiori saranno le probabilità che la negoziazione si realizzi positivamente.*

*Questo corso si pone l'obiettivo di un approfondimento sui sette elementi che dovrebbero essere oggetto di preparazione in ogni negoziazione secondo il modello di Harvard e sull'utilizzo del foglio di lavoro, uno strumento prezioso, anzi indispensabile.*

*Durante il primo dei quattro incontri in cui si articola il corso i sette elementi saranno trattati da un punto di vista teorico per poi sperimentarli nella pratica in occasione della seconda giornata. Questa prevede un lavoro individuale, offline o asincrono, da parte di ciascun partecipante che dovrà prepararsi alla negoziazione sia mediante la lettura della traccia del role play che attraverso la compilazione del foglio di lavoro, entrambi forniti dalle formatrici. Durante la seconda giornata del corso i partecipanti negozieranno suddivisi a coppie nelle break rooms per poi riportare in plenaria risultati, impressioni, domande.*

*Durante il terzo incontro sarà trattato come utilizzare i sette elementi ed il foglio di lavoro anche nella negoziazione di tipo collaborativo.*

*Durante il quarto ed ultimo incontro sarà proiettato un video in cui Roger Fisher stesso mostrerà l'uso dei 7 elementi nella preparazione del cliente prima dell'incontro con l'altra parte e il suo difensore e quale impatto questo ha durante la riunione a quattro.*

Verrà accettato un numero massimo di 26 iscritti.

## ***Programma***

### **I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard**

#### **Parte teorica**

#### **I 7 elementi della negoziazione**

**Mercoledì 5 giugno 2024 (ore 17-20)**

**Introduzione:** la negoziazione basata sugli interessi, una modalità di gestione del conflitto da applicarsi ben oltre i confini della negoziazione collaborativa.

**I 7 elementi:** *interests, options, alternatives (BATNA), legitimacy, communication, relationship, commitment*

**Il foglio di lavoro:** come prepararsi a negoziare.

#### **Parte pratica: role play**

#### **Preparazione individuale con il foglio di lavoro e successiva negoziazione a coppie**

**Martedì 11 giugno 2024 (ore 17-20)**

**Prepararsi, prepararsi, prepararsi:** ciascun partecipante avrà ricevuto la traccia del *role play* al termine della prima giornata del corso e si sarà preparato alla negoziazione non solo leggendo attentamente il caso ma anche compilando il foglio di lavoro sui 7 elementi (quattro ore circa di preparazione individuale).

**Adesso siamo pronti a negoziare:** accesso al collegamento Zoom; divisione in due gruppi secondo il ruolo assegnato nella simulazione per dare e ricevere supporto professionale in base alla preparazione svolta individualmente nei giorni precedenti e al mattino; formazione delle coppie di negoziatori e negoziazione a due nelle break rooms.

**Come abbiamo negoziato e cosa abbiamo imparato:** confronto in plenaria sulle negoziazioni effettuate a coppie.

#### **I 7 elementi nella negoziazione collaborativa**

**Giovedì 20 giugno 2024 (ore 17-20)**

**Come utilizzare i 7 elementi nell'ambito del procedimento collaborativo.**

#### **Un Maestro all'opera.**

**Proiezione di un video con successivo de-brief**

**Lunedì 24 giugno 2024 (ore 16-20)**

**Per finire in bellezza: vedremo come Roger Fisher utilizza i 7 elementi e poi ci confronteremo su ciò che avremo osservato.**