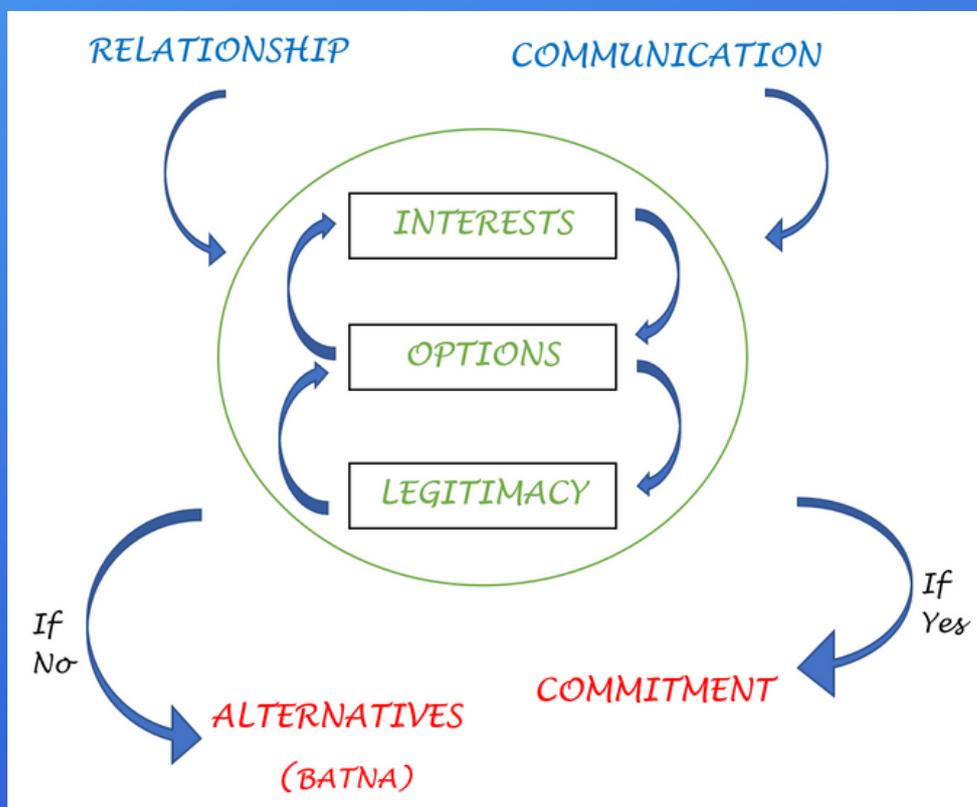


I 7 ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE SECONDO IL MODELLO DI HARVARD

Avv. Carla Marcucci
Avv. Elisabetta Valentini



5, 11, 20 giugno 2024 - h. 17.00 - 20.00
24 giugno 2024 - h. 16.00 - 20.00
su piattaforma ZOOM





PRESENTAZIONE

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 breve 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 prima 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. Poi 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.

DESTINATARI

Professionisti collaborativi e non - Min 21 iscritti - Max 26 iscritti

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Soci 120 €

Convenzionati 250 €

Non soci 350 €

ISCRIZIONI ENTRO

Il 24 maggio 2024