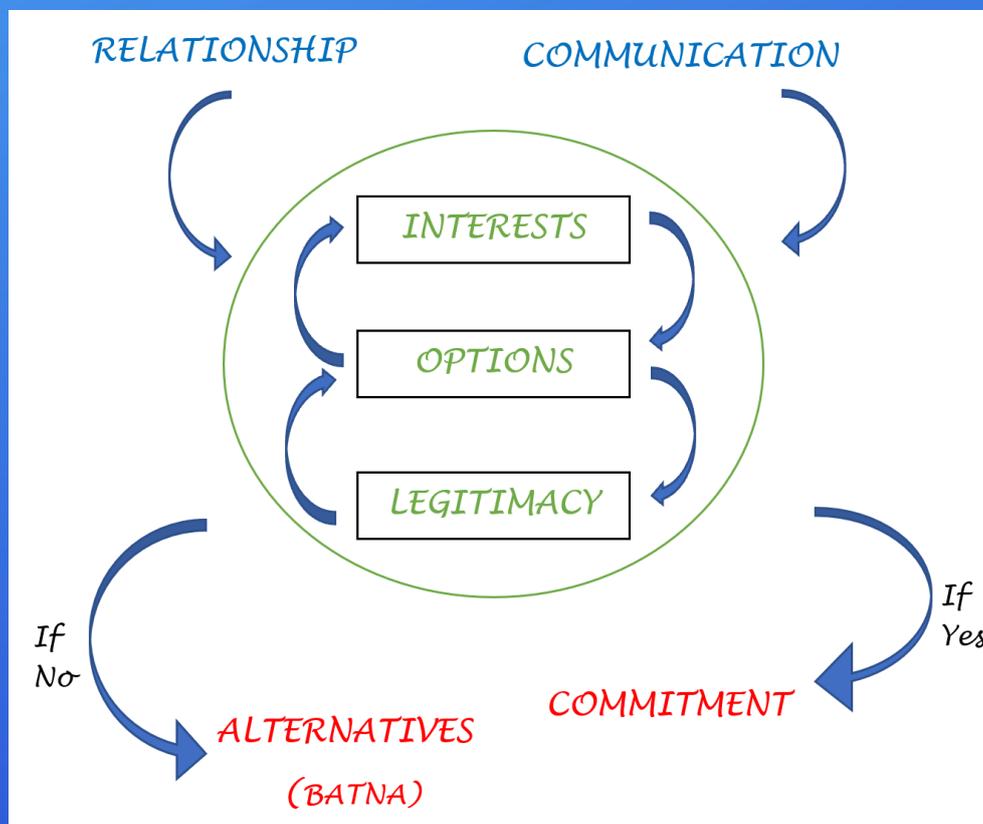


# I 7 ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE SECONDO IL MODELLO DI HARVARD - II LIVELLO

Avv. Carla Marcucci e Avv. Elisabetta Valentini



Su piattaforma ZOOM

16 e 22 ottobre 2024, dalle 16 alle 19  
14 e 18 novembre 2024, dalle 16 alle 19





## 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 ulteriore al I livello 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.

Rispetto alla metodologia di lavoro, oltre ai contributi teorici quindi, sarà garantito uno spazio di formazione partecipata attraverso esercitazioni e discussione di casi.

Sarà adottata una metodologia attiva di lavoro attraverso la quale i partecipanti potranno rielaborare e dare valore alle differenti esperienze lavorative, conoscenze e riflessioni.

**Corso riservato esclusivamente ai professionisti che abbiano già frequentato il primo livello del Corso *17 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard*.**

## DESTINATARI

Professionisti che abbiamo frequentato il primo livello. Min 18 iscritti

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Soci € 110

Convenzionati € 230

Non soci € 340

## ISCRIZIONI ENTRO

Il 1 ottobre 2024