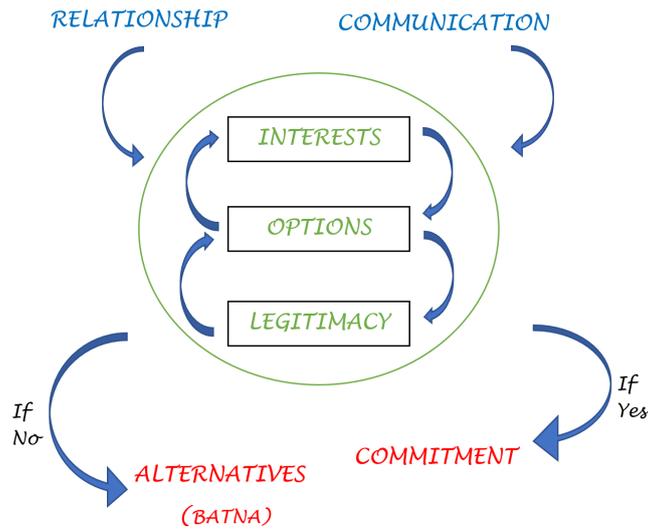


I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

Formazione avanzata di secondo livello (terza edizione-2024)

a cura di
Carla Marcucci e Elisabetta Valentini
su piattaforma Zoom



Corso riservato esclusivamente ai professionisti che abbiano già frequentato una delle sei edizioni del corso di primo livello *I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard* offerte dall'AIADC negli anni dal 2021 in poi.

Verrà accettato un numero massimo di 24 iscritti per consentire la partecipazione attiva di ciascun corsista.

Si tratterà di un corso avanzato sull'argomento che si articolerà in quattro incontri di tre ore ciascuno, con alcune parti teoriche ed altre pratiche.

Mercoledì 16 ottobre 2024, dalle ore 16 alle ore 19

Presentazione PowerPoint/Keynote per riassumere i concetti della negoziazione; distribuzione ai corsisti del materiale di studio per la seconda giornata in cui avverrà la negoziazione a coppie su una simulazione di Harvard, ossia: assegnazione delle letture, distribuzione dei ruoli da preparare individualmente, del *template* di preparazione e del questionario pre-negoziazione da compilare da parte di ciascun partecipante e da consegnare prima della negoziazione.

Martedì 22 ottobre 2024, dalle ore 16 alle ore 19

Prima della negoziazione: preparazione divisi in due gruppi, ciascuno facilitato da una formatrice, secondo il ruolo interpretato nella simulazione, ritiro del questionario pre-negoziazione per poterlo utilizzare nella fase di de-brief, consegna dei moduli per riferire sull'esito della negoziazione che i corsisti dovranno compilare prima di rientrare per il de-brief comune.

Negoziazione: 30 minuti divisi in coppie.

Dopo la negoziazione: rientro nella stanza comune per il ritiro degli accordi da parte delle formatrici e la distribuzione ai corsisti del questionario post-negoziazione.

Pausa di 15 minuti: per consentire ai corsisti di compilare il questionario post-negoziazione e alle formatrici di leggere i moduli riassuntivi degli accordi raggiunti dalle coppie di negoziatori. Raccolta del questionario post-negoziazione.

De brief sulla negoziazione: con l'aiuto di una guida su Powerpoint/Keynote.

Compito da svolgere nelle tre settimane prima del successivo incontro: journaling, ossia ciascuno annoterà se e come avrà utilizzato il foglio di lavoro *7 elementi* (come ha funzionato, eventuali difficoltà incontrate in qualsiasi tipo di negoziazione abbia avuto, professionale, collaborativa o non collaborativa, e/o personale).

Giovedì 14 novembre 2024, dalle ore 16 alle ore 19

Risultati del *journaling*, de-brief. Approfondimento dei concetti trattati nei precedenti incontri anche con l'ausilio del PowerPoint/Keynote.

Lunedì 18 novembre 2024, dalle ore 16 alle ore 19

Approfondimento, teorico e pratico, degli elementi risultati più difficili da assimilare secondo quanto emerso nell'incontro di novembre e di tecniche di negoziazione che risulteranno più utili in base alle necessità del gruppo- Esercitazione di de-posizionamento (Mosten) da parte dei corsisti.