

PROGRAMMA

Prima giornata on line
12/03/2025 ore 9,30 - 16,30

Accogliamo il cambiamento

La negoziazione basata sugli interessi - Parte prima

- Saluti e presentazioni
- Perché siamo qui: motivazioni e aspettative
- Perché diventare negoziatori collaborativi: Il contesto normativo. La negoziazione di buona fede. Nuove opportunità e sfide per le professioni. Funzione sociale delle professioni.
- Le tappe del nostro viaggio: la negoziazione posizionale, la negoziazione basata sugli interessi secondo il modello di Harvard, la negoziazione collaborativa.
- Incominciamo: che cos'è il conflitto
- Win-win; win-lose; lose-lose. Il dilemma del prigioniero e l'importanza della comunicazione trasparente.
- Principi della negoziazione basata sugli interessi:
- Ascolto attivo e comunicazione: parafrasare, domandare, manifestare empatia, riformulare, dare e ricevere feedback
- L'importanza delle emozioni
- Distinguere gli interessi dalle posizioni
- Separare le persone dal problema



PROGRAMMA

Seconda giornata online

13/03/2025 ore 9,30 - 16,30

La negoziazione basata sugli interessi - Parte seconda

- Principi della negoziazione basata sugli interessi (continua):
- Creare opzioni: il brainstorming
- L'utilizzo di criteri obiettivi
- BATNA, WATNA e ZOPA
- Conoscere le distorsioni cognitive
- Lavorare in squadra: costruire un linguaggio comune. La comunicazione nel team. Dare e ricevere feedback.
- Cambiare mentalità: Advocacy e neutralità. Il ruolo del diritto.
- Empowerment delle parti e costruzione della consapevolezza informata
- Come cambia la relazione con il cliente
- Come cambia la relazione con l'altra parte
- Quando l'altra parte non ci sta

PROGRAMMA

Terza giornata on line

19/03/2025 ore 9,30 - 16,30

Introduzione alla Pratica Collaborativa

- La Pratica Collaborativa nel panorama delle ADR. La scelta dell'opzione procedurale più adatta
- I principi della Pratica Collaborativa (buona fede, trasparenza, riservatezza, mandato limitato o finalizzato)
- L'Accordo di partecipazione
- Il team interdisciplinare e il valore di advocacy e neutralità allo stesso tavolo
- I ruoli dei professionisti:
 - l'avvocato e le caratteristiche del suo mandato
 - il facilitatore della comunicazione
 - gli esperti neutrali
- Condizioni necessarie per attivare un caso di Pratica Collaborativa



PROGRAMMA

Quarta giornata online

20/03/2025 ore 9,30 - 16,30

La roadmap e il procedimento collaborativo

- La primariunione congiunta e la sottoscrizione dell'Accordo di partecipazione
- Le riunioni congiunte successive e l'importanza degli incontri di prebriefing e di debriefing, sia con il cliente che con il team
- Affrontare eventuali impasse
- La negoziazione collaborativa:
 - Individuazione degli interessi
 - Raccolta delle informazioni
 - Creazione delle opzioni mediante il brainstorming
 - Valutazione delle opzioni
 - Importanza della creatività
- Come può concludersi un procedimento collaborativo
- Raggiungimento e formalizzazione degli accordi
- Interruzione



PROGRAMMA

Quinta giornata in presenza

31/03/2025 ore 10,30 - 17,30

Essere un negoziatore collaborativo

- Deontologia e Standard etici
- Questioni delicate e rilevanti emerse nel corso
- Ambiti di applicazione della negoziazione collaborativa
- Focus sulla crisi di impresa, gli aspetti societari e le clausole contrattuali
- Far parte della comunità collaborativa attraverso l'appartenenza al practice group locale, alla comunità collaborativa nazionale (AIADC, ad esempio), europea (ENCP), mondiale (IACP)
- Formarsi alla Pratica Collaborativa: la formazione continua e la pratica intenzionale
- Proporsi come professionista collaborativo
- Uno sguardo al "mondo collaborativo" intorno a noi
- Cosa portiamo nei nostri studi e a casa da questo corso?
- Riflessioni conclusive