

I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

formazione avanzata AIADC

a cura di

Carla Marcucci e Elisabetta Valentini

1 ottobre 2021 ore 14.45 / 17.15

6 ottobre 2021 ore 16.45 / 19.45

8 ottobre ore 13.45 / 15.30

su piattaforma Zoom

Programma

I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

Parte teorica

I 7 elementi della negoziazione

venerdì 1 ottobre 2021, in collegamento Zoom dalle ore 14,45 alle ore 17,15.

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

mercoledì 6 ottobre 2021, in mattinata in modalità asincrona e poi in collegamento Zoom dalle 16,45 alle 19,15

Prepararsi, prepararsi, prepararsi: ciascun partecipante riceverà la traccia del *role play* entro le ore 9 del mattino e dovrà prepararsi alla negoziazione non solo leggendo attentamente il caso ma anche compilando il foglio di lavoro sui 7 elementi (due ore circa di preparazione individuale).

Adesso siamo pronti a negoziare: alle ore 16,45 accesso al collegamento Zoom; dalle ore 17 alle ore 17,30 divisione in due gruppi secondo il ruolo assegnato nella simulazione per dare e ricevere supporto professionale in base alla preparazione svolta individualmente al mattino; dalle ore 17,30 alle ore 18,45: formazione delle coppie di negoziatori e negoziazione a due nelle break rooms.

Come abbiamo negoziato e cosa abbiamo imparato: dalle ore 18,45 alle ore 19,45 confronto in plenaria sulle negoziazioni effettuate a coppie.

I 7 elementi nella negoziazione collaborativa

venerdì 8 ottobre 2021, dalle ore 13,45 alle ore 15,30

Come utilizzare i 7 elementi nella negoziazione collaborativa

