

I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

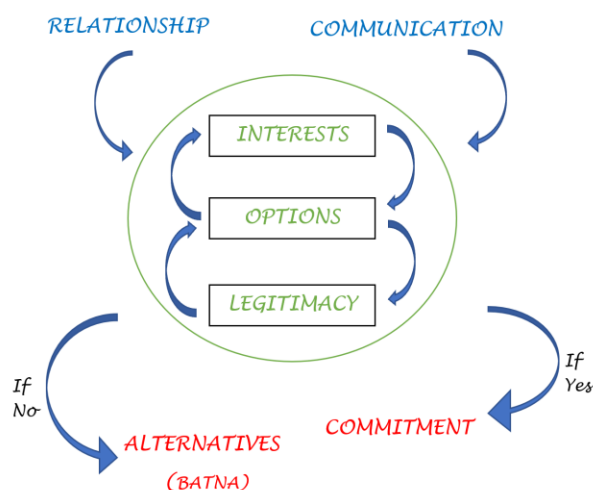
formazione avanzata AIADC

a cura di

Carla Marcucci e Elisabetta Valentini

su piattaforma Zoom

(terza edizione)



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 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 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. Durante la seconda giornata del corso 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.

Programma

I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

Parte teorica I 7 elementi della negoziazione

Mercoledì 6 luglio 2022, 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

Martedì 12 luglio 2022 in collegamento Zoom dalle ore 16,45 alle 19,45

Prepararsi, prepararsi, prepararsi: ciascun partecipante avrà ricevuto la traccia del *role play* al termine della prima giornata del corso e si sarà preparato alla negoziazione non solo leggendo attentamente il caso ma anche compilando il foglio di lavoro sui 7 elementi (quattro 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 nei giorni precedenti e 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

Lunedì 18 Luglio 2022 in collegamento Zoom dalle ore 13,45 alle ore 15,30

Come utilizzare i 7 elementi nell'ambito del procedimento collaborativo.

Un Maestro all'opera. Proiezione di un video con successivo de- brief

Giovedì 21 luglio 2022 (ore 16,30-19,30)

Per finire in bellezza: vedremo come Roger Fisher utilizza i 7 elementi e poi ci confronteremo su ciò che avremo osservato.