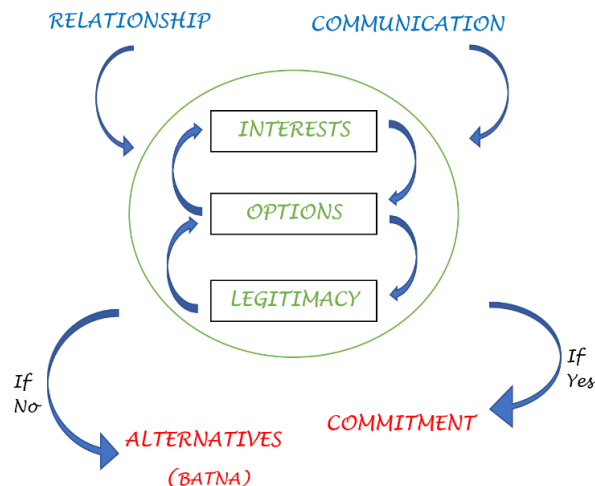


## I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

### Formazione avanzata di secondo livello

a cura di  
**Carla Marcucci e Elisabetta Valentini**  
su piattaforma Zoom



**Corso riservato esclusivamente ai soci AIADC che abbiano già frequentato la prima, la seconda o la terza edizione del corso di primo livello *I 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard* offerte negli anni 2021 e 2022.**

Per accogliere le potenziali richieste d'iscrizione verranno attivati contemporaneamente due corsi, uno pomeridiano e l'altro serale, nella speranza di venire così incontro alle diverse esigenze dei professionisti interessati a frequentarli. Verrà accettato un numero massimo di 20 iscritti per ciascun corso.

Non potrà essere consentito agli iscritti ad un corso di passare all'altro per una o più lezioni, salva la valutazione di impedimenti particolari e sempre nel rispetto delle esigenze organizzative e del perseguimento dell'efficacia formativa.

Si tratterà di un corso avanzato sull'argomento che si articolerà in quattro incontri (settembre, ottobre, novembre e dicembre 2022) di tre ore ciascuno, con alcune parti teoriche ed altre pratiche.

**Corso pomeridiano: lunedì 26 settembre 2022 (ore 16-19)**

**Corso serale: martedì 27 settembre 2022 (ore 18-21)**

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.

**Corso pomeridiano: venerdì 07 ottobre 2022 (ore 16-19)**

**Corso serale: giovedì 06 ottobre 2022 (ore 18-21)**

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 nel mese di ottobre: *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).

**Corso pomeridiano: giovedì 10 novembre 2022 (ore 16-19)**

**Corso serale: mercoledì 9 novembre 2022 (ore 18-21)**

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

**Corso pomeridiano: venerdì 02 dicembre 2022 (ore 16-19)**

**Corso serale: giovedì 1° dicembre 2022 (ore 18-21)**

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.