



21 novembre 2024  
ONLINE

Dalle ore

15.00 alle ore 18.00

DOVE

ONLINE SINCRONO

Su piattaforma ZOOM



**COSTI**

Gratuito per Soci Professionisti  
€ 20,00 più IVA allievi di altri corsi  
€ 40,00 più IVA per Esterni non  
iscritti AIMS

**Modalità di pagamento**

Bonifico Bancario su c/c  
intestato a AIMS, IBAN:  
IT761020081201200004111  
0525

Causale: contributo  
all'attività associativa

**Per ulteriori info:**

segreteria@mediacionesist  
emica.it

2.5

Crediti  
Formativi  
AIMS

## " Introduzione alla negoziazione secondo il Modello Harvard"

**Presentazione:**

**Dott. Giancarlo Francini**

*Psicologo psicoerapeuta*

*Mediatore familiare*

*Presidente Co.me.te. Nazionale*

*Socio fondatore Acoges*

*Didatta e autore di diverse pubblicazioni In riga*

**Docente:**

**Avv. Carla Marcucci**

*Avvocato familiarista del Foro di Lucca*

*Socia fondatrice, Past President e formatrice*

*dell'Associazione Italiana Professionisti*

*Collaborativi (AIADC - Pratica Collaborativa)*

*Autrice di varie pubblicazioni molte delle quali*

*su mediazione familiare, pratica collaborativa e*

*negoziazione (carlamarcuccifamilylaw.it).*

La negoziazione basata sugli interessi non è una semplice formula sintetizzata nell'espressione "dalle posizioni agli interessi". Si tratta, al contrario, di un vero e proprio metodo, descritto nel libro "Getting to Yes" di Roger Fisher e William Ury, pubblicato nel 1981, ed elaborato ed insegnato dai maggiori esponenti del "negoziato di principio" nell'ambito dell'attività dell'Harvard Negotiation Project presso l'Harvard Law School con il ben noto Program on Negotiation (PON).

Tale metodo dovrebbe necessariamente appartenere al bagaglio formativo di tutti coloro che negoziano in prima persona o facilitano la negoziazione altrui.

L'incontro con Carla Marcucci si propone di offrire l'opportunità di un'introduzione a tale metodo per valorizzarne l'importanza anche nell'ambito della mediazione familiare.

**Discussant:**

**Dott.ssa Simona Zabini**

*Psicologa e psicoterapeuta Staff clinico e trauma*

*ITFB*

*Mediatrice familiare*

*Didatta in formazione*

*Autrice di diverse pubblicazioni In riga*

**Dott.ssa Lucia Ramponi**

*Pedagogista e Pedagogista clinica*

*Staff professioni sanitarie rieducative "Centro*

*Autismo Bologna "*

*Mediatrice Familiare*

Per iscrizioni compilare il modulo allegato e inviarlo a  
[aims.macroregione.centronord@gmail.com](mailto:aims.macroregione.centronord@gmail.com)

e a

[segreteria@mediacionesistemica.it](mailto:segreteria@mediacionesistemica.it)

per verifica regolarità quote associative o quota di iscrizione



## " Introduzione alla negoziazione secondo il Modello Harvard"

**21 novembre 2024**

**Dalle ore 15.00 alle ore 18.00**

NOME	
COGNOME	
INDIRIZZO	
E-MAIL	
TELEFONO	
<input type="checkbox"/> SOCIO AIMS	<input type="checkbox"/> Socio Professionista iscrizione n°..... <input type="checkbox"/> Socio in Formazione iscrizione n°.....
<input type="checkbox"/> ESTERNO	Professione.....
DATI PER FATTURAZIONE	Partita IVA:..... Indirizzo:..... ..... Codice SDI:..... PEC:.....

*La giornata avrà luogo da remoto, in sincrono su piattaforma ZOOM. Sarà inviato, agli iscritti, link per la connessione all'evento.*