

IV NATIONAL NEGOTIATION COMPETITION

Istruzioni per la redazione del piano di negoziazione

Sulla base degli artt. 17 e ss. del Regolamento della National Negotiation Competition di ELSA Italia, le squadre partecipanti devono, sulla base della parte assegnata, redigere un piano di negoziazione, che riveste un ruolo cruciale nella preparazione della negoziazione.

Il piano di negoziazione deve essere redatto in formato A4, in carattere Garamond, dimensione 12, con interlinea 1,5; margini 2,54 in tutte le direzioni.

Il piano di negoziazione non deve eccedere il numero di 2 pagine e deve indicare al suo interno e nel nome del file il codice della squadra.

Deve essere inviato in formato .pdf (Protected Document Format) all'indirizzo dirnnc@elsa-italy.org.

Il piano di negoziazione dovrà contenere una breve valutazione su ciascuno dei seguenti titoli:

- interessi e obiettivi della parte
- strategie di negoziazione
- migliore/peggiore alternativa ad una soluzione negoziata
- possibili interessi e possibili strategie della controparte.

I piani di negoziazione presentati dalle squadre saranno valutate dal Comitato Scientifico, che attribuirà un punteggio fino ad un massimo di 20 punti.

IV NATIONAL NEGOTIATION COMPETITION

PIANO DI NEGOZIAZIONE

CODICE DI SQUADRA: ____

Interessi e obiettivi della parte:

Strategie di negoziazione:

Migliore/peggiore alternativa ad una soluzione negoziata:

Possibili interessi e possibili strategie della controparte: