

elsa

The European Law Students' Association
ITALIA

elsa

The European Law Students' Association
CAGLIARI



National Negotiation Competition

19-22 Novembre 2020

Modello Piano Negoziale

Negotiation Competitions Partner



CONTRATTI INTERNAZIONALI
di Marco Bianchi

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, considerata la parte loro assegnata, devono redigere un piano di negoziazione, che riveste un ruolo cruciale nella prima fase della Competizione (ovvero la preparazione della negoziazione).

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

Il piano di negoziazione non deve eccedere il numero di 2 pagine e deve essere rinominato con il codice della squadra (che dovrà essere riportato anche all'interno del documento). Non dovranno essere presenti altre indicazioni sul nome del file, quali cognomi dei membri della squadra o altro.

Deve essere inviato sia in formato **.pdf** (Protected Document Format) sia in formato **Word** all'indirizzo nationalnegotiation@it.elsa.org

Il piano di negoziazione dovrà affrontare i seguenti aspetti:

- 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 valutati dal Comitato Scientifico, che attribuirà un punteggio fino ad un massimo di 20 punti.

Modello:

VI 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: