

CORSO DI RELAZIONI INDUSTRIALI E TECNICHE DI NEGOZIAZIONE (corso avanzato)
2018/2019 – anno 2 LM - secondo semestre
Docenti: Massimo Ramponi – Corrado Scaburri

N.	DATA	ARGOMENTO	DOCENTE
		LABORATORIO NEGOZIAZIONE	
1	Martedì 07.05 (09-13 / 14-18)	Elementi introduttivi su metodologie, tecniche e strumenti di negoziazione Laboratorio (casi, simulazioni ed esercitazioni)	Ramponi, Scaburri
2	Martedì 14.05 (09-13 / 14-18)	Laboratorio (casi, simulazioni ed esercitazioni)	Ramponi, Scaburri

Il percorso avrà, proprio per la sua natura, una struttura di sessioni didattiche idonee a svolgere attività di natura laboratoriale.

Condizioni per il superamento dell'esame

Studenti frequentanti

Per essere considerati studenti frequentanti occorre garantire la partecipazione ad almeno il 75% del monte ore.

La valutazione degli studenti frequentanti terrà conto dei:

- ✓ contributi al lavoro d'aula e allo svolgimento delle esercitazioni e dei risultati delle simulazioni che verranno svolte durante il laboratorio (40%);
- ✓ risultati degli assignment di fine corso (in modalità take home) (60%).

Studenti non frequentanti

Potranno sostenere l'esame in forma scritta, in qualsiasi appello, preparandosi sui seguenti testi:

- ✓ Ugo Merlone, Negoziare in modo efficace, Il Mulino, 2015

E a scelta uno fra i seguenti testi:

- ✓ George Kohlrieser (ed. Italiana a cura di Massimo Picozzi), La scienza della negoziazione, Sperling & Kupfer, 2011
- ✓ Ciro Guida e Massimo Picozzi, Operare in situazioni complesse. La negoziazione in contesti critici, EGEA, 2014