



LOCAL NEGOTIATION COMPETITION

ALLEGATO I

Istruzioni per la redazione del piano di negoziazione

In conformità con l'articolo 12 del presente Regolamento, 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 e interlinea 1,5).

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 e il nome della squadra. Deve essere inviato in formato .pdf (Protected Document Format) e word all'indirizzo Inc.lecce@it.elsa.org entro il termine perentorio stabilito dal CO.

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.