

Negoziare in classe

Autorevolezza, gestione delle dinamiche e leadership educativa

Un percorso pratico sul metodo negoziale applicato alla relazione educativa, sviluppato da Negoziazione Academy® per i docenti delle scuole superiori. Rafforza l'autorevolezza, aiuta a gestire le dinamiche di classe e a costruire accordi credibili con studenti e famiglie, con simulazioni tratte dalla Program on Negotiation della Harvard Law School adattate al contesto scolastico.

AREA TEMATICA Scuola & Impresa	DURATA 2 giornate (16 ore)	MODALITÀ In presenza
SEDE Presso l'istituto o Centro Congressi SGR, Rimini	DATA/E Da concordare	ORARIO Da concordare

01 DESTINATARI

- Docenti e insegnanti di scuola superiore
- Coordinatori didattici, responsabili di istituto e vicepreside
- Educatori professionali

02 OBIETTIVI

- Comprendere le dinamiche di potere e la negoziazione implicita nella relazione docente-classe
- Acquisire strumenti concreti per proteggere autorevolezza e reputazione professionale
- Costruire accordi credibili con gli studenti e gestire il conflitto con le famiglie
- Sviluppare equilibrio emotivo e capacità di risposta strategica sotto pressione

03 CONTENUTI CHIAVE

- Giornata 1 — Potere e posizione: la classe come sistema negoziale, BATNA dell'insegnante, ancoraggi e standard comportamentali
- Gestione della provocazione pubblica e protezione della reputazione professionale
- Giornata 2 — Accordi e responsabilità: accordi di classe negoziati vs regole imposte
- Colloquio individuale strutturato con lo studente e gestione strategica del conflitto con i genitori
- Simulazioni ad alta intensità su situazioni reali · role play · debriefing guidato

04 METODOLOGIA

Metodo esperienziale basato su simulazioni ad alta intensità tratte dalla Program on Negotiation della Harvard Law School e adattate alla realtà didattica, role play su situazioni reali e debriefing guidato.

PLUS DEL CORSO

- Metodo negoziale Harvard applicato al contesto scolastico
- Faculty Negoziazione Academy® con esperienza diretta
- Strumenti immediatamente applicabili alla relazione educativa

INFORMAZIONI ORGANIZZATIVE

QUOTA Su misura — da concordare	FACULTY Pietro Parmeggiani
---	--------------------------------------

Per informazioni e iscrizioni: info@amnios.it · www.amnios.it · +39 339 8016455