



La pianificazione strategica delle città. *2. Tecniche di negoziato*

Pavia, giovedì 26 ottobre 2006 - Aula Grande, Facoltà di Scienze Politiche

Programma

La pianificazione strategica comporta il confronto tra i portatori di interesse presenti nelle città: i diversi livelli di governo, le organizzazioni di categoria e altri soggetti locali e non. Sui momenti di negoziazione pesano tuttavia alcune criticità: le difficoltà della leadership comunale a coordinare e mediare, la scarsa rappresentatività di talune istituzioni, la continua ridefinizione della posta in gioco nella concertazione, la resistenza degli stakeholders ad un coinvolgimento effettivo e impegnativo. Il secondo modulo formativo RECS illustra e propone come risolvere tali criticità.

- ore 9,30 *Presentazione del modulo formativo*
Prof. Fabio Rugge, Presidente Fondazione Romagnosi
- ore 9,45 *La pianificazione strategica come negoziato*
Prof. Paolo Perulli, Università del Piemonte Orientale
- ore 11,15 *Pausa caffè*
- ore 11,30 *La negoziazione complessa*
Prof. Marco Mariani, Università degli Studi di Pavia
- ore 13,00 *Pausa pranzo*
- ore 14,30 *Tecniche di negoziazione*
Dott. Riccardo Nencini, Assessore al Piano strategico del Comune di Firenze
- ore 15,45 *Pausa caffè*
- ore 16,00 *I progetti integrati di sviluppo locale*
Dott. Alessandro Cavalieri, Direttore Area Programmazione e Controllo della Regione Toscana
- ore 17,15 *Conclusioni*

Coordinatore del progetto formativo
Dott.ssa Raffaella Florio - ReCS

Prossimi moduli formativi: 3. Risorse finanziarie e strumentali; 4. Monitoraggio e valutazione.