

**NIBI**

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



LA NEGOZIAZIONE INTERCULTURALE  
Ravenna, 15 ottobre 2019

**PROMOS**  
**ITALIA**  
BE GLOBAL



Uno dei più gravi errori nella gestione di relazioni con interlocutori esteri è quello di pensare “business is business ..... alla fine ci si capisce e si trova un accordo”.

Spesso infatti, dopo sforzi ed investimenti con interlocutori esteri, le trattative vanno in fumo, oppure occorre accettare accordi sotto la soglia del proprio livello di soddisfazione.

Americani, cinesi, arabi, sono molto diversi tra loro, ma lo sono anche dagli italiani.

Certo, giocano un ruolo anche le diversità personali ed individuali, ma come tenere in considerazione il ruolo delle specificità culturali delle persone di paesi diversi nella presentazione di un'offerta, nella gestione delle trattative o nella stipulazione di un accordo?

**Come prepararsi al meglio, per gestire in modo più efficace la prossima relazione con il proprio partner commerciale di paesi diversi?**

## **OBIETTIVI**

Il corso mira a fornire strumenti di base per comprendere come le diversità e le specificità culturali possano influenzare i diversi processi e momenti di trattative e negoziazioni - gli incontri, la presentazione delle offerte, la stipulazione degli accordi, la chiusura dei contratti - e per prepararsi per gestire in modo efficace negoziazioni con persone di cultura diversa dalla propria.

## **DESTINATARI**

Imprenditori, export manager, sales manager, responsabili ufficio acquisti e vendite, consulenti, professionisti, chiunque interessato in quanto impegnato a gestire offerte, trattative e negoziazioni con i mercati di cultura diversa dalla nostra..

## **METODO**

L'approccio didattico prevede che le tematiche vengano affrontate in un'ottica **business oriented**, utilizzando metodologie di apprendimento esperienziale che si basano su una **didattica interattiva** e sul coinvolgimento dei partecipanti attraverso esercitazioni, casi, test, video, incidenti critici e discussioni. Inoltre l'esperienza diretta o indiretta dei partecipanti potrà essere la base per le relative discussioni, analisi e apprendimento d'aula.

## **PROFILO DOCENTE**

**Maura Di Mauro:** Docente NIBI nei corsi di Intercultural Management. È formatrice, coach e consulente interculturale. Specializzata sulle tematiche di Diversity & Inclusion, la comunicazione ed il management interculturale. Insegna Intercultural Business Management al Master MINT dell'Università Cattolica di Piacenza. Per gruppi multinazionali e PMI sviluppa progetti di analisi delle esigenze formative, di valutazione e sviluppo di competenze manageriali per lo sviluppo e l'internazionalizzazione d'impresa

**Martedì 15 ottobre 2019****Ore: 9.00 > 13.00****14.00 > 17.00**

## Programma

- Negoziazione e negoziazione interculturale: cosa cambia
- Il mio approccio negoziale: il mio stile e i miei assunti culturali
- Come adattare il proprio stile culturale
- I primi contatti
- L'importanza del tempo e della relazione nella fase pre-negoziale
- Gli incontri negoziali: chi negozia, regole di cortesia e di appropriatezza
- La chiusura: chi decide, quando, in che modo si chiude
- Il valore del contratto e della relazione alla chiusura del contratto
- Casi ed esercitazioni

**Informazioni: Cinzia Bognesi, tel. 0544 481415, [cinzia.bognesi@promsitalia.camcom.it](mailto:cinzia.bognesi@promsitalia.camcom.it)**

**Quota di iscrizione per le imprese iscritte alla CCIAA di Ravenna**

**€ 150,00 + IVA a partecipante**

Sarà ammessa la partecipazione di altri soggetti fuori dalla provincia di Ravenna a fronte del versamento di una quota di iscrizione pari a € 220,00+IVA

Il corso si svolgerà a Ravenna, presso la Camera di Commercio, Sala Verde, entrata: Via Di Roma 89.

# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:  
di:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO

Promosso da:



Membro



Riconosciuto da:

