

**NIBI**

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



**CORSO  
EXECUTIVE**

**LA NEGOZIAZIONE INTERCULTURALE**

Milano, 11 dicembre 2018



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti



## LA NEGOZIAZIONE INTERCULTURALE

Le Organizzazioni che gestiscono progetti internazionali incontrano quotidianamente sfide interculturali che sono sempre più invase di incertezza e complessità.

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 e 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 questi paesi 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 americano, cinese o arabo?**

### OBIETTIVI

Il corso mira a fornire strumenti, metodi e strategie per gestire in modo efficace negoziazioni con persone di cultura diversa dalla propria, **in particolare con persone americane, cinesi o arabe**. In particolare, i partecipanti impareranno a comprendere come le **diversità** e le **specificità culturali** possano influenzare i diversi processi e momenti di trattative e negoziazioni: dagli incontri, alla presentazione delle offerte, alla stipulazione degli accordi, sino alla chiusura dei contratti.

### 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 USA, Cina e Paesi Arabi.

### 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



Lunedì , 11 Dicembre  
Ore: 9.15 - 18.15

## Programma

- Negoziazione e negoziazione interculturale: cosa cambia
- Il mio approccio negoziale: il mio stile e i miei assunti culturali
- USA, Cina, Paesi Arabi: specificità culturali e l'approccio negoziale
- 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 e iscrizioni (max 25 posti)

#### STANDARD

235,00 + IVA

Corso Executive di 8 ore

#### PROMOZIONE \*

200,00 euro + IVA

Sconto Early booking - 15%

*\*Contributo attivo per iscrizioni formalizzate entro il 26 novembre 2018*

Promozione limitata fino a esaurimento posti

La partecipazione al Corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali.

Il corso si svolge a Milano, presso le aule NIBI (Palazzo Turati) in Via Meravigli, 7.

# NIBI

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Certificato da:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO

Promosso da:



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI

Membro di:

**ASFOR**  
SOCIO AGGREGATO

Riconosciuto da:



Per informazioni e adesioni, contattare:  
NIBI - via Meravigli 7 - 20123 Milano  
Tel 02 851 5.5219-5137 - Fax 02 851 552 27  
nibi@mi.camcom.it - www.nibi-milano.it