

Trattative internazionali: comunicare, negoziare, concludere

Come gestire interlocutori, culture
e stili negoziali differenti

Le aziende che acquistano all'estero incontrano quotidianamente sfide interculturali sempre più complesse. Diversità di linguaggio, pensiero e condotta portano ad una radicale **differenziazione nelle dinamiche di trattativa**. Per avere successo in ambito internazionale diventa fondamentale **acquisire tecniche e strumenti specifici** che permettano di condurre efficacemente una trattativa internazionale e di negoziare oltre le barriere culturali, con interlocutori provenienti da ambiti e culture differenti.



LUNEDÌ 28 SETTEMBRE
LUNEDÌ 05 OTTOBRE

ORE 09.00 - 17.00



IN DIRETTA STREAMING

- Pianificare e condurre una negoziazione internazionale: obiettivi, interlocutori e strategie
- Gestire differenze culturali, relazioni multiculturali e dinamiche decisionali
- Tecniche di negoziazione con fornitori globali e prevenzione dei conflitti interculturali
- Negoziazione a distanza: e-mail, videoconferenze, portali d'acquisto e aste elettroniche
- Utilizzo efficace delle lingue straniere e gestione degli interpreti
- Strumenti strategici: BATNA, ZOPA, punto di resistenza e tattiche negoziali
- Approcci e best practice per negoziare con interlocutori di Cina, India, Brasile, Giappone, Europa dell'Est e Nord Europa.



Valeo

RELATORE



COSTO PER PARTECIPANTE

€ 200 + Iva (azienda associata)

€ 270 + Iva (azienda non associata)

Per iscriverti
clicca qui