



CORSI INTERAZIENDALI

per la crescita e lo sviluppo della tua impresa!

LA NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

Pavia, 6 novembre 2019

Obiettivi

Capire le problematiche principali delle negoziazioni commerciali, soprattutto in ambito internazionale, come gestirle e svilupparle efficacemente per poter ottenere i migliori risultati.

Target

Il corso si rivolge a **Titolari, imprenditori, responsabili commerciali e addetti export**

Programma

- **Elementi di negoziazione commerciale**
 - Definizione chiara delle concessioni
 - Determinazione del “range”
 - Punti negoziabili
 - Scrivere i termini al momento giusto
 - Sapere quando andar via
- **Come ci si approccia ad una negoziazione**
 - La preparazione della negoziazione
 - Negoziazioni competitive e negoziazioni collaborative
 - L’avvio della trattativa
- **Come è cambiata la figura del negoziatore**
 - Evoluzione della negoziazione
 - La negoziazione nell’era della globalizzazione: caratteristiche e strumenti
 - Prospettive

- **Come preparare la negoziazione: l'importanza delle ricerche di mercato**
 - Cosa sono le ricerche di mercato
 - Come vengono effettuate: le informazioni importanti
 - Dove reperire le informazioni

- **Aspetti delle trattative commerciali: definizione del prezzo**
 - L'importanza del prezzo nel marketing-mix
 - Come si calcola il listino prezzi

- **Le caratteristiche di un negoziatore internazionale efficace**
 - Le doti di un negoziatore
 - Negoziatore si nasce o si diventa?

- **La gestione delle crisi: scelte, opzioni e strategie**
 - Si possono prevenire le crisi?
 - La gestione della comunicazione
 - Le strategie da adottare

- **Cosa sono i team negoziali**
 - Nozione e caratteristiche
 - Come gestire il team
 - Criticità di gestione e loro risoluzione

- **Negoziare con altre culture: cross cultural management**
 - Le problematiche socioculturali nella negoziazione: incidenza e rilevanza
 - Come gestire le differenze culturali nella negoziazione internazionale
 - Come gestire le crisi nelle differenze culture
 - I regali ed omaggi: come evitare le gaffe

- **Elementi di comunicazione internazionale**
 - L'uso dei colori ed il loro significato comunicativo nelle diverse culture
 - L'uso dei diversi termini lessicali, sia tecnici che commerciali e dialettali

- **La comunicazione non verbale**
 - Definizione e caratteristiche
 - Cosa è la PNL (Programmazione neurolinguistica)

- **Le diverse forme di negoziazione e la loro gestione (tedesca, americana, cinese, araba, etc.)**
 - La negoziazione con un americano: caratteristiche e modalità operative
 - La negoziazione con un cinese: caratteristiche e modalità operative
 - La negoziazione con un inglese: caratteristiche e modalità operative
 - La negoziazione con un tedesco: caratteristiche e modalità operative
 - La negoziazione con un arabo: caratteristiche e modalità operative
 - La negoziazione con altre culture: paesi latini, scandinavi, etc.

Durata e sede

6 novembre 2019 dalle ore 9.30 alle ore 17.30 (7 ore)

Sede: Sala Biblioteca – Via Mentana 27 c/o sede Camera di Commercio

Modalità di partecipazione

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di € 110,00 + IVA.

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** – codice iban: IT34V0569611300000005750X58 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO, Succursale di Pavia PIAZZALE PONTE COPERTO TICINO 11 - 27100 PAVIA (PV), Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata alla compilazione del form on-line, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso. La compilazione del form è comunque vincolante e in caso di disdetta è necessario avvisare Paviaviluppo tramite mail a paviaviluppo@pv.camcom.it. Sarà restituito il 50% della quota di partecipazione agli iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo fino ad esaurimento dei posti. *PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore. Le quote versate verranno restituite.*

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA , inviato IL MATERIALE DIDATTICO in formato elettronico e omaggiata la guida Business Atlas 2019

[Iscriviti On-Line](#)
[CLICCA QUI](#)

Paviaviluppo- Azienda Speciale
Camera di Commercio di Pavia
Via Mentana 27- 27100 Pavia
Tel. 0382.393271

E-mail paviaviluppo@pv.camcom.it



Paviaviluppo CCIAA Pavia



@PAVIASVILUPPO

**AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV GL
= ISO 9001 =**

Organizzazione certificata per le attività di progettazione ed organizzazione di percorsi di formazione e di aggiornamento rivolti alle imprese, di formazione per l'autoimprenditorialità, di formazione superiore e corsi di abilitazione professionale.

Paviaviluppo è soggetto iscritto all'albo regionale degli operatori accreditati per servizi di istruzione e formazione professionale