Negoziare con controparti estere: aspetti commerciali e legali per gestire le trattative con successo 2° ed. - Torino, 5,12,19 e 26 febbraio 2019

Torino, 5,12,19 e 26 febbraio 2019

Negoziare con controparti estere: aspetti commerciali e legali per gestire le trattative con successo 2° ed.

Torino, 5,12,19 e 26 febbraio 2019

La **negoziazione** riveste un'importanza strategica in ogni ambito professionale e settoriale: saper negoziare si rende necessario in ogni fase del business e costituisce un fortissimo **vantaggio competitivo** nei confronti di una pluralità di soggetti: clienti, fornitori, partner, agenti, distributori.
Un buon negoziatore deve possedere **competenze multidisciplinari:** cognitive per **motivare le richieste/offerte negoziali, relazionali per modulare la comunicazione con efficacia** in base al proprio interlocutore e tecniche per **valutare le proposte** (contenuti, rischi, responsabilità e gestione delle possibili controversie, ecc.).
Obiettivo del corso è fornire metodi e strumenti per adottare un corretto approccio comportamentale nelle relazioni e negoziazioni commerciali con partner esteri e per un'efficace gestione dei rischi ai fini della tutela della propria azienda.

Il corso viene proposto nell'ambito del Piano Formativo "Il mondo a portata d'impresa: percorsi formativi per lo sviluppo delle PMI all'estero", approvato e finanziato dalla Città Metropolitana di Torino - Bando "Piano Formativo d'Area - 2° sportello" (Fondo Sociale Europeo).

Tematiche trattate

- Tecniche di vendita
- La negoziazione strategica in correlazione con il piano commerciale
- La negoziazione: significato e finalità
- Le fasi del processo di negoziazione e i criteri di valutazione dell'accordo
- Il potere negoziale: come gestirlo e come potenziarlo
- Modelli comportamentali e stili negoziali
- Comunicazione e gestione della relazione: tecniche di conduzione del dialogo

- Le insidie delle differenze culturali
- Elementi di compravendita: international business e negoziazione contrattuale
- Le trattative internazionali non regolate da contratti e regole applicabili
- Le trattative internazionali regolate da contratti
- Principi base di contrattualistica internazionale: tipologie di contratti ed esame nel contesto della vendita, distribuzione ed agenzia internazionale, delle principali convenzioni
- internazionali
- Tecniche di redazione dei contratti
- La distribuzione internazionale
- L'agenzia internazionale
- Simulazione di trattative

Per dettagli sui contenuti del corso consultare il **Programma** in allegato.

Chi può partecipare

Dipendenti a libro paga (operai, impiegati, quadri, dirigenti, apprendisti) occupati presso aziende o altri datori di lavoro assimilabili con sede in Torino o provincia
- Agenti di commercio e/o rappresentanti di affari in mediazione, di assicurazione e broker, di prodotti finanziari
- Titolari, amministratori e coadiuvanti solo se di Piccole o Medie imprese
- Professionisti iscritti ai relativi albi

? Massimo 14 partecipanti; potranno inoltre essere ammessi ulteriori due partecipanti inviati da imprese già regolarmente iscritte al corso

? E' inoltre possibile accogliere in numero minoritario partecipanti provenienti da altre province

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "nuova iscrizione". E' inoltre necessario predisporre ed inviare tutta la documentazione indicata nell'allegata "Scheda Tecnica"

Scadenza adesioni: 23 gennaio

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

Sede e orari: Ceipiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1 ° piano - Lingotto - 9.00/17.45

Clicca **qui** per le altre attività di formazione

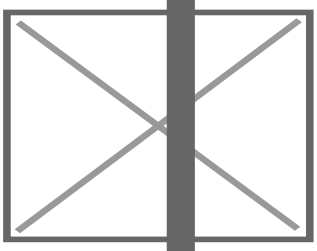
Informazioni

Per riceve maggiori informazioni sul modalità di adesione si invitano c interessati a contattare Ce emonte:

Maddalena Covello – Stefania Soi

Tel 011 67 0.669 – 615 Fax: 011 6965456

maddalena covello@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data**
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte - Via Nizza 262 in t. 56 - 1° piano - Lingotto - Torino
- **Città:** torino
- **Posti totali:** 16
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 13.11.2018
- **Data fine iscrizioni:** 23.01.2019

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Via Nizza 262 int. 56 - 10126 Torino

Maddalena Covello

Tel. +39 011 6700669 Fax +39 011 6965456

Emailmaddalena.covello@centroestero.org