Cross - cultural negotiation with foreign partners

24 ottobre

Cross - cultural negotiation with foreign partners

Torino, 24 ottobre

In un mondo sempre più globalizzato, la capacità di negoziare efficacemente tra culture diverse è fondamentale per costruire solide partnership internazionali. Questo corso, organizzato da Ceipiemonte, esplora i principali **strumenti e strategie della negoziazione interculturale**, con un focus sulla comprensione delle differenze degli stili comunicativi, dei processi decisionali, degli approcci e del linguaggio che portano alla risoluzione dei conflitti. Attraverso strumenti pratici, simulazioni ed esercitazioni, i partecipanti acquisiranno gli strumenti e la capacità di approcciare (allineando ed adattando, se necessario, il proprio stile) a situazioni e contesti culturali differenti ottenendo così un miglioramento nelle relazioni con i loro partners internazionali.

Programma

SESSION 1

Creating the conditions for agreement

Communications in a cross-cultural context

- My values are not necessarily the right values
- Effective second-language communications
- Working effectively in a changing landscape
- Working effectively in a second language

Creating trust & respect through language patterns

- Controlling
- Structure
- Discourse markers
- Mapping

Building a credible style

- Clarity, brevity, accessibility

The meeting and the powerful opening/close

- Primacy and regency
- Opening & proposing the agenda
- Closing & the call for action

Meetings: creating a dynamic language toolkit

- Agreeing & disagreeing
- Proposing
- Checking & clarifying
- Interacting

The power of questions

- Open, closed, indirect, evaluative, hypothetical, probing, specific & funnel questions
- “Your business is my business, your concerns are my concerns”
- Decision-makers & critical listeners
- Handling questions

SESSION 2

Reaching & negotiating an agreement Reaching & negotiating an agreement

Opening

- Stating needs and positions
- Creating shared understanding
- Alternatives and options

Exchanging information and the debate

- Recognizing positions & Clarifying interests/situation
- Creating the right climate & Listening, expressing views
- Seeking common ground
- Expressing & sharing concerns

The Proposal & Bargaining

- Dealing with objections & disagreement
- Recognition
- Exploring solutions & Offering compromise
- Checking, confirming, clarifying, reformulating Aggressive vs. assertive language

Closing the commitment

- Language choices (conditionals, modals, etc.)

Call for action

Applied role-play / simulation

The B2B

- Creating rapport & bridging
- Agreeing an agenda
- Creating a collaborative climate
- Dealing with detail, content, solutions
- Identifying interests & needs & avoiding misunderstanding
- Closing & the call for action

Prerequisito di partecipazione: buona conoscenza della lingua inglese (livello minimo necessario: **pre-intermedio**)

Relatore: Dott. Marcus Baines - Docente Ceipiemonte in materia di International Business Communication, svolge da anni attività di 'Applied Language training/counselling' per e presso le imprese

Sede di svolgimento: Ceipiemonte, Via Nizza, 262 int. 56 - 1° piano

Data e Orario: 24 ottobre (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 23 ottobre

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 380,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 12 partecipanti.

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 24.10.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 4
- **Posti totali per azienda:** 7
- **Data inizio iscrizioni:** 09.05.2025
- **Data fine iscrizioni:** 23.10.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700669

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org