

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY 2022 5^ EDIZIONE

Relazioni interculturali e strategie negoziali nel commercio internazionale

venerdì 7 - 14 - 21 - 28 ottobre 2022 (12 ore totali)

*La Negotiation Business Academy sarà erogata in modalità FAD (formazione a distanza),
eccetto l'ultimo appuntamento per cui è prevista la presenza*

Premessa

Nella negoziazione commerciale internazionale è necessario comprendere che a differenti modelli di comportamento, norme e valori corrispondono differenti assegnazioni di significati a gesti, parole e atteggiamenti.

AICE e ISN, per la quinta edizione della Negotiation Business Academy, affrontano il tema della negoziazione nei contesti espositivi e di interscambio. Dalla scelta dell'evento al quale partecipare, all'uso delle corrette norme di comportamento da applicare allo specifico contesto multiculturale.

Obiettivi

- Acquisire tecniche e tattiche di negoziazione in contesti multiculturali e organizzazioni complesse
- Individuare le motivazioni delle parti per spingerle all'azione e alla definizione degli accordi
- Migliorare la propria sicurezza e creare fiducia per condurre una trattativa efficace
- "Negoziazione a tavola": il cibo come fattore funzionale al miglioramento delle relazioni e dello scambio di informazioni (esperienza pratica)

Metodologia

Un modo di fare formazione concreto e integrato per acquisire conoscenze, metodologia e tecniche indispensabili per negoziare professionalmente - coniugando le hard e le soft skill - e valorizzare le proprie **Human and Life Abilities**.

Un **lavoro di squadra costante** (co-presenza in aula di due docenti per creare dinamismo, lavorare in tempo reale su due fronti - negoziazione ed empowerment - e sviluppare concretamente le abilità necessarie per negoziare con professionalità.



Per maggiori informazioni

D.ssa Raffaella Perino

Tel. 027750320

aice@unione.milano.it

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY 2022

Relazioni interculturali e strategie negoziali nel commercio internazionale

Percorso Academy

MODULO 1

Venerdì 7 ottobre 2022 dalle 9.30 alle 12.30 in FAD

“Dalla scelta del contesto, alla relazione negoziale durante gli eventi espositivi e di interscambio”

Docenti e formatori: *Vittoria Poli e Marilde Motta (Ad Personam®)*

MODULO 2

Venerdì 14 ottobre 2022 dalle 9.30 alle 12.30 in FAD

“I diversi comportamenti negoziali: come comprendere la cultura del nostro interlocutore per raggiungere gli obiettivi commerciali”

Docenti e formatori: *Vittoria Poli e Alessandra Callegari*

MODULO 3

Venerdì 21 ottobre 2022 dalle 9.30 alle 12.30 in FAD

“Tecniche di negoziazione in contesti multiculturali e organizzazioni complesse”

Docenti e formatori: *Vittoria Poli e Massimo Antonazzi*

MODULO 4

Venerdì 28 ottobre 2022 dalle 11.00 alle 14.00 in presenza

**“La negoziazione a tavola (tratto dal progetto “Nutrire la negoziazione©”):
il cibo come fattore di benessere, veicolo di facilitazione delle relazioni e
canale di *scambio di informazioni*”**

Docenti e formatori: *Vittoria Poli - Giovanna Laforgia - Eva Golia*

Docenti e formatori:

Vittoria Poli (*avvocato – fondatore ISN e direttore sviluppo e formazione – formatore*)

Marilde Motta (*titolare Ad Personam® - docente*)

Alessandra Callegari (*counselor e formatore – Partner ISN*)

Massimo Antonazzi (*avvocato, negoziatore professionista*)

Giovanna Laforgia (*avvocato – responsabile coordinamento didattico ISN – docente*)

Eva Golia (*team building – cultura, galateo e socialità del cibo*)