

Il negoziatore internazionale

Chiudere accordi tra culture diverse

Il corso insegna a:

- Negoziare comprendendo culture diversi e diversi metodi organizzativi
- Sostenere con chiarezza i propri interessi anche negoziando in un'altra lingua
- Riconoscere e affrontare le differenze culturali
- Migliorare la propria abilità nel costruire (e usare) il "capitale relazionale"
- Creare una struttura organizzata per la preparazione, conduzione e revisione dei negoziati in ambienti multiculturali

Destinatari:

- Amministratori
- Dirigenti e supervisori
- Venditori e acquirenti
- Specialisti del customer service
- Professionisti in genere

Durata del corso: 2 giorni

Numero di partecipanti: non più di 24

Appresi i fondamenti del negoziato, indispensabili nella conduzione di qualsivoglia trattativa, i corsisti sono pronti per affrontare il tema del negoziato interno all'organizzazione, come quello tra i vari dipartimenti, e il negoziato internazionale e inter-culturale. Questo corso riflette la circostanza che ad operare con successo sui mercati internazionali sono organizzazioni più strutturate, nelle quali le dinamiche interne dispiegano effetti determinanti, in positivo e negativo, sulla performance esterna all'organizzazione.

Agenda del corso

- Modelli e formule avanzate di comunicazione
- Come differisce il concetto di "giustizia" e di "conflitto" da persona a persona
- Quando ciò che si vuole non rappresenta ciò di cui si ha bisogno
- La "Teoria dei Giochi"
- Quando è meglio non negoziare
- Come prepararsi alle sfide negoziali cross-culturali
- Differenze culturali: problemi legati alla religione e al genere
- Il valore del rispetto
- Scuse e riconciliazione
- L'utilità e il rischio nell'uso degli interpreti
- Anticipare i "negoziatori ombra"
- Usare il giusto mediatore
- Negoziare l'accesso
- Tempismo e maturità

L'apprendimento delle teorie negoziali è facilitato da giochi di ruolo, simulazioni pratiche e *fish bowl*, che consentono la sperimentazione immediata delle tecniche acquisite.

La spiegazione teorica è accompagnata dall'applicazione e-semplificativa delle teorie negoziali a casi tratti dalle realtà personali e professionali dei partecipanti, a dimostrazione del valore aggiunto derivato dall'immediata trasposizione dei concetti appresi nel contesto lavorativo.