

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 dai 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"

23 gennaio

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

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

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

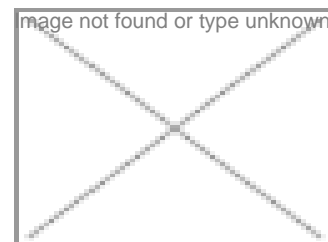
Informazioni

Per ricevere maggiori informazioni sulle modalità di adesione si invitano gli interessati a contattare Ceipiemonte:

Maddalena Covello – Stefania Soi

Tel 011 6700.669 – 615 Fax: 011 6965456

maddalena.covello@centroestero.org



[Stampa](#)

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 05.02.2019 / 26.02.2019
- **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