

Corso - Kurs

3/1944 - Negoziazione cross-cultural e comunicazione gentile per migliorare la relazione e fare business

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Imprenditori, Area Manger o chiunque voglia affacciarsi ai mercati esteri, responsabili HR, o chiunque sia interessato a migliorare le relazioni

Obiettivi - Ziele

- Tutto ciò che si deve sapere sugli “usi e costumi” dei territori di provenienza dei Clienti stranieri
- Il galateo serve a creare un ponte, a costruire un clima di fiducia e rispetto che è un ottimo viatico per fare buoni affari.
- Aiuta ad evitare sin dall’inizio situazioni di imbarazzo, sempre difficili da recuperare.
- Far conoscere il potere di una comunicazione “gentile” per migliorare la relazione con i Clienti e con i Colleghi
- Aumentare la consapevolezza dei partecipanti rispetto alle loro modalità comportamentali, alle loro risorse personali (tra cui la gentilezza) per aumentare efficienza ed efficacia e quindi la loro professionalità.
-
- Il partecipante sarà poi in grado di comunicare nel modo più adatto con clienti esteri evitando situazioni di imbarazzo, sempre difficili da recuperare.
- L’obiettivo del corso è aumentare la consapevolezza dei partecipanti rispetto alle loro modalità comportamentali, alle loro risorse personali (tra cui la gentilezza) al potere della gentilezza, per migliorare la relazione con gli altri e per valorizzare la propria professionalità.

Contenuti - Inhalte

- Le regole non scritte che tutti dovremmo conoscere prima di intraprendere una trattativa commerciale con clienti esteri.
- Comprendere e conoscere le differenze culturali per poter interloquire efficacemente e evitare gaffes grossolane.
- Regole di comportamento con clienti e fornitori stranieri: saluti e presentazioni, la colazione o la cena d'affari, dress code e gestualità, argomenti da evitare, formalità da rispettare, come presiedere un meeting o un incontro con la forza vendita.
- Inviti, feste, galateo delle cerimonie.
- Profili di galateo europeo, anglosassone e americano, russo, arabo, africano, orientale
- Comunicazione efficace e comunicazione gentile
- Le ragioni per essere gentili: salute, professionalità, buone relazioni, felicità
- Strumenti per riuscire essere gentili: empatia, autenticità, accettazione dell’altro così com’è
- Assertività, esempi di comportamenti assertivi e non assertivi
- Strumenti per essere “efficaci” nella relazione
- Comunicazione gentile verbale e non verbale
- L’ascolto attivo
- Esercitazioni pratiche

Docente - Kursleiter

Alejandro Palladino e Mariella Panfilio

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

1 giornata (7,5 ore)

23 ottobre 2024

dalle ore 8.30 alle ore 13 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

10 ottobre 2024

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 290,00 + IVA

Materiale didattico e pranzo compreso

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate a Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.