

#### **Corso - Kurs**

**2/2112 - Intercultural Aspects – main elements for doing business and negotiate with China**

#### **Ente organizzatore - Organisator**

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**  
*Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige*

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

#### **Destinatari - Zielgruppe**

**Sales, export people that deal with international markets**

#### **Prerequisiti - Voraussetzungen**

**Level B1+**

#### **Obiettivi - Ziele**

**The course aims to give fundamental information through short and intense lessons, offering important elements in order to understand different cultures especially in negotiation**

**The lessons will have a very practical approach - conversation and interactions with the students and role playing**

#### **Contenuti - Inhalte**

- **Business language**
- **China- culture and vision of this country- how to do business and negotiation**
- **Questions - role playing and practical exercises**

#### **Docente - Kursleiter**

**Dott. Monica Beggio**

#### **Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

**English**

#### **Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

**3 sessions, each lasting 1.25 hours (3,75h)**

**14/07/2025**  
**16/07/2025**  
**30/07/2025**

from 12.00 to 1.15 PM

**Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

Online- Zoom platform

**Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

3<sup>rd</sup> July 2025

**Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

**€ 50,00 + IVA**

*Materiale didattico compreso.*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate 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.**