

HOW TO NEGOTIATE IN ENGLISH

Condurre con successo negoziazioni efficaci non è facile nemmeno nella propria lingua e all'interno di una cultura simile. E' quindi facilmente intuibile quanto possa essere complesso farlo in una lingua diversa dalla propria e in un contesto differente o addirittura sconosciuto. D'altra parte, è evidente come il crescente grado di internazionalizzazione delle attività d'impresa comporti per chi occupa un ruolo dirigenziale l'aumento del numero di situazioni nelle quali occorra utilizzare in modo efficace una lingua diversa dalla propria. Saper condurre con efficacia negoziazioni e trattative d'affari in lingua inglese, anche adottando approcci multiculturali, integrare e risolvere le divergenze, esprimersi in modo funzionale ai propri obiettivi e adeguato ai contesti in cui si opera, è evidente quanto possa essere una competenza di grande utilità anche nelle piccole e medie imprese.

OBIETTIVI

Il corso si propone di:

1. supportare il processo di internazionalizzazione delle imprese (nei mercati che utilizzano la lingua inglese) attraverso il miglioramento delle competenze dei Dirigenti partecipanti
2. sviluppare le competenze di negoziazione in lingua inglese
3. contribuire a un primo sviluppo delle competenze di gestione degli aspetti interculturali legati alla negoziazione d'affari
4. migliorare le competenze di lingua inglese dei partecipanti (area speaking e listening)

Il programma si svolge interamente in lingua inglese e presuppone già una buona conoscenza di tale lingua.

CONTENUTI

La negoziazione: questioni di base.

- Contesti classici: internazionale, tra aziende, all'interno dell'organizzazione, interpersonale.
- Le diverse logiche di negoziazione: negoziazione distributiva (dividere il valore) e negoziazione integrativa (accrescere il valore).

La pianificazione e la preparazione del negoziato in lingua inglese.

- Definire una strategia di negoziazione: quali parametri e quale BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement).
- L'importanza della preparazione. Fattori di legittimazione e come essi possono differire in culture diverse. Quali sono i fattori chiave o i focus centrali del partner? Tempo? Denaro? Qualità? Precisione tecnica? Fattori relazionali? Vincoli aziendali? Comprendere il contesto del negoziatore (chi altri "è nella stanza?"). La gestione degli ostacoli. Bisogni e valori della controparte.
- Fattori relazionali, comunicazione e ascolto attivo.
- La logistica della negoziazione e l'ambiente fisico.

La gestione della negoziazione in lingua inglese.



Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO



- Gli elementi di base di una negoziazione di successo. I cinque stadi della negoziazione. Le abilità del negoziatore internazionale.
- Cosa fare e cosa non fare nelle negoziazioni internazionali (saluti, grado di formalità, omaggi, il linguaggio del corpo, comportamenti, puntualità, ecc.).
- Come si crea fiducia? Chi decide cosa?
- Gli aspetti interculturali nella negoziazione d'affari. La differenza tra stereotipi e differenze culturali misurabili. Comportamenti e percezioni tra le culture. Relazionarsi con interlocutori di culture differenti.

METODOLOGIE FORMATIVE

Le attività del corso si svolgeranno interamente in lingua inglese con formatori manageriali di madrelingua. Accanto a momenti di trasmissione interattiva di competenze, il programma prevede un ricorso significativo a metodi attivi tipici dell'apprendimento degli adulti, per i quali Formaper ha maturato una consolidata esperienza. I partecipanti saranno coinvolti direttamente nel processo di apprendimento attraverso un ventaglio di dispositivi metodologici da definirsi in fase di microprogettazione tra discussioni, esercitazioni, lavori di gruppo, simulazioni di negoziazioni d'affari in lingua inglese, casi, autocasi,

DESTINATARI

Il corso è rivolto a Dirigenti **già in possesso di buone competenze di inglese** motivati a migliorare le proprie competenze di negoziazione in lingua.

DURATA, SEDE, DATE

La durata del percorso formativo è di **2 giornate** di 8 ore. Il corso si svolgerà presso la sede **Formaper di Via S. Marta 18 – Milano dalle ore 9.00 alle ore 18.00** nelle seguenti date:

28 – 29 NOVEMBRE 2011

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso rientra nel Piano Formativo **“LO SVILUPPO DEI DIRIGENTI: COMPETENZE PER LO SCENARIO ATTUALE” - FDIR 3136**, attuato da Formaper, Azienda speciale della Camera di Commercio di Milano, e finanziato da Fondirigenti - Avviso 1/2011.

Il corso è gratuito e riservato a:

1. **Dirigenti occupati** in PMI o imprese che abbiano in organico fino a 20 dirigenti con sede nelle provincie di Milano e di Monza e Brianza:

- già aderenti a Fondirigenti
- che abbiano intenzione di aderirvi prima dell'inizio del corso prescelto.



Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO



2. **Dirigenti disoccupati** che rispondano ai requisiti previsti dal suddetto Avviso Fondirigenti, precedentemente occupati presso aziende aderenti a Fondirigenti e con sede nelle provincie di Milano e di Monza e Brianza.

Agli interventi formativi potrà partecipare un limitato numero di **Quadri, Imprenditori e Dirigenti dell'amministrazione pubblica**, in qualità di uditori.

La modalità di partecipazione potrà essere interaziendale o, se richiesto, "su misura" per singola azienda/Gruppo industriale.

INFORMAZIONI E ADESIONI

Per informazioni e per le modalità di adesione:

Ufficio Marketing e Comunicazione Formaper - Tel. 02/85155344 - relazioni.esteme@formaper.com