



A17 - LA NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

Come essere efficaci nelle negoziazioni interculturali

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

11 giugno 2026 | 18 dicembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Le aziende che acquistano all'estero incontrano quotidianamente sfide interculturali sempre più complesse. Diversità di linguaggio, pensiero e condotta portano ad una radicale differenziazione nelle dinamiche di trattativa. Per avere successo in ambito internazionale diventa fondamentale acquisire tecniche e strumenti specifici che permettano di condurre efficacemente una trattativa internazionale e di negoziare oltre le barriere culturali, con interlocutori provenienti da ambiti e culture differenti.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Acquisti
- Category Buyer
- Buyer specializzati negli acquisti all'estero

Prerequisiti: conoscenza base lingua inglese

APPRENDERETE A...

- Acquisire un modello di negoziazione applicabile in ambito internazionale
- Gestire delle diversità di linguaggio, pensiero e condotta che portano ad una radicale differenziazione nelle dinamiche negoziali
- Definire degli aspetti culturali che definiscono il pensiero, la logica, la comunicazione ed il comportamento delle persone
- Acquisire competenze specifiche di negoziazione, in grado di favorire la riduzione della complessità dei mercati globali e di ottimizzare i rapporti interculturali

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Check list negoziali per Paese
- Simulazioni di negoziazione

I PLUS:

La metodologia utilizzata è attiva, in grado di coinvolgere i partecipanti dal primo momento, rendendoli veri protagonisti dell'intervento formativo



A17 - LA NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

PROGRAMMA

La negoziazione internazionale

- Definizione degli obiettivi di una negoziazione internazionale
- Selezione degli interlocutori
- Conduzione della trattativa
- Gestione del tempo
- Gestione dell'emozione al tavolo della trattativa
- Interazione con differenti livelli decisionali
- Gestione di differenti livelli di propensione al rischio
- Gestione dell'ancora e del suo effetto psicologico sull'esito della trattativa

NEGOZIAZIONE MULTICULTURALE

Negoziare con fornitori globali: abilità relazionali

- Concetto di multiculturalità: competenze trasversali da sviluppare
- Conoscenza delle differenze culturali e del loro impatto sulla negoziazione
- Aspetti sensibili della relazione multiculturale
- Conoscenza di usi e costumi degli interlocutori
- Comportamento, linguaggio e connotazione delle parole
- Codificare il proprio approccio personale all'internazionalità e al fattore multiculturale
- Valutare le proprie doti di empatia e curiosità
- Conduzione di una negoziazione internazionale
- Individuare le logiche individuali e collettive
- Anticipare i rischi di "rigetto" culturale

Negoziare a distanza con fornitori esteri

- Gestione dei tender e delle gare via portali d'Acquisto
- Utilizzo delle aste: downward auction
- Tecniche di negoziazione a distanza specifiche nei rapporti con l'estero
- Utilizzo dell'email come canale di comunicazione e negoziazione
- La gestione negoziale in video-conferenza

Utilizzo della lingua in negoziazione

- L'utilizzo dell'Inglese da entrambi le parti
- L'utilizzo della lingua del Paese d'acquisto
- L'utilizzo e gestione degli Interpreti

Sviluppare la strategia negoziale

- Sviluppare strategia e tattica negoziale attraverso la strategia della scacchiera
- Identificare il BATNA e il punto di resistenza della controparte
- Identificare gli obiettivi della controparte
- Valutare la Zona di Possibile Accordo (ZOPA)

La check list negoziale per Paese

- Cina
- India
- Brasile
- Giappone
- Est Europa
- Nord Europa

Simulazioni in aula di negoziazione

Chiusura del Corso di Formazione

Sintesi degli argomenti chiave e stesura del piano d'azione personale