

# **COME GESTIRE I RAPPORTI COMMERCIALI ESTERI: LA COMUNICAZIONE INTERNAZIONALE**

## **OBIETTIVI**

Individuare e capire tutte le problematiche riguardanti la comunicazione e gestione dei rapporti commerciali esteri, che non si limitano alla sola lingua ma comprendono aspetti socio-culturali. Oltre il 50% delle trattative commerciali internazionali saltano non per problemi di prezzo o fornitura ma per incomprensioni socio-culturali.

## **PROGRAMMA**

- Nozioni di comunicazione internazionale
- Il “Cross Cultural Management”, le problematiche socio-culturali nelle negoziazioni internazionali
- Gli elementi da tener presente quando ci rapportiamo con persone di altri paesi e culture
- Il business internazionale: le cose da fare e non fare
- La gestione delle trattative commerciali internazionali: tempi, metodologie e approcci da usare e da evitare.
- L'importanza ed il significato dei colori e dei marchi a seconda della cultura con cui ci confrontiamo.

## **RELATORE:**

Michele Lenoci - Esperto di Unioncamere Lombardia