

Negoziare con controparti cinesi

Atteggiamento, tattica e forma mentis per gestire efficacemente le trattative commerciali

Il seminario, ha l'obiettivo di far comprendere all'impresa Italiana, ogni aspetto rilevante da considerare, per impostare correttamente ed efficacemente una trattativa, con una controparte cinese, ottimizzandone il suo sviluppo e minimizzando i rischi di stallo della trattativa medesima, dovuti ad inconsapevoli errori di conduzione delle fasi negoziali.

30 gennaio 2019

dalle ore 14.00 alle 18.00

Sala Convegni "A. Busso" API Torino - Via Pianezza, 123

Programma

La prima parte del seminario, ha la finalità di far comprendere su quali basi culturali e di conseguenza comportamentali, si definiscono le più importanti differenze nello stile di negoziazione, tra Cina ed Occidente

- Controparti cinesi verso controparti Occidentali: un diverso modo di pensare, un differente modo di negoziare
- La forma mentis delle controparti Cinesi
- Le modalità di approccio alla trattativa delle controparti Cinesi
- Le modalità di condivisione e confronto delle informazioni in sede di trattativa delle controparti Cinesi
- Lo stile di negoziazione da mantenere con le controparti Cinesi
- Il modo di interpretare l'obiettivo della trattativa per le controparti Cinesi.

La seconda parte del seminario, ha la finalità di fornire spunti pratici sull'atteggiamento da mantenere durante l'iter di negoziazione.

Temi trattati

- La fase di adattamento alla controparte
- La valutazione corretta dei tempi di negoziazione secondo la mentalità cinese: come definire gli obiettivi intermedi di negoziazione
- Negoziazione e rinegoziazione nell'iter di trattativa
- La corretta organizzazione delle fasi tecniche e commerciali durante la trattativa

Interviene

Francesco D'Antonio - *Internazionalizzazione d'impresa*

La partecipazione all'evento è gratuita.

Si invitano le aziende a confermare la partecipazione al Servizio Relazioni Internazionali al numero **011 4513.276** oppure via mail all'indirizzo **relacom@apito.it**, indicando il nominativo dell'impresa e dei partecipanti all'incontro con un recapito telefonico