

103 NEGOZIAZIONE INTERCULTURALE IN LINGUA INGLESE

L'approccio alla negoziazione con fornitori esteri affrontando le criticità della padronanza linguistica

Il contratto di acquisto si costruisce nella trattativa, un incontro tra persone che propongono ciò che hanno appreso durante la loro educazione, la loro istruzione e la loro esperienza. Questo assume caratteri di forte criticità in quest'epoca di globalizzazione del procurement. Un buon negoziatore riesce ad individuare la chiave interpretativa del tavolo a cui siede, sa come avvicinare lo staff dell'azienda fornitrice, conosce il modo per trasmettere i messaggi rilevanti ed è capace di usare le parole e i comportamenti corretti per condurre e chiudere la trattativa con il miglior esito possibile. Il corso tratta le principali criticità linguistiche e comunicative che un italiano deve affrontare durante una negoziazione in lingua inglese. Verrà fornito un vocabolario di base che consentirà ai partecipanti sia di organizzare ed ampliare le conoscenze già possedute sia di acquisire familiarità con alcuni strumenti di base per la raccolta e l'analisi delle informazioni in merito alle loro controparti. Affinché i partecipanti apprendano le forme linguistiche inglesi più adeguate alle diverse situazioni negoziali la lingua inglese sarà comunemente usata durante il corso. Un uso appropriato e attento della lingua permette infatti di cogliere il vantaggio offerto dalla scelta di parole accuratamente selezionate.

ESERCITAZIONI

Sono previste delle simulazioni di negoziati per riconoscere e contrastare le più comuni astuzie negoziali. Viene inoltre approfondito il caso della gestione di un processo negoziale con fornitori di diverse nazionalità e diversa cultura. L'erogazione di un eventuale corso "in house" prevede il

focus sugli aspetti interculturali dei Paesi di appartenenza dei principali fornitori aziendali.

OBIETTIVI

- ✓ Fornire un vocabolario inglese avanzato per la conduzione e la conclusione di una trattativa in lingua inglese con fornitori esteri
- ✓ Trasmettere gli strumenti per la preparazione della trattativa in un contesto interculturale
- ✓ Permettere di acquisire le tecniche per affrontare situazioni negoziali interculturali

DESTINATARI

- **Responsabili Procurement, Category Manager, Buyer Senior** (per conoscere e acquisire la padronanza delle tecniche avanzate di trattativa interculturale)
- **Responsabili e risorse senior dei reparti di Export e Import** (per apprendere il linguaggio e le tecniche di comunicazione da usarsi nella relazione con fornitori, vettori e spedizionieri stranieri)
- **Responsabili e risorse della logistica inbound** (per conoscere e applicare le modalità di approccio ai fornitori di servizi di logistica stranieri)
- **Responsabili e risorse senior dei reparti di Project Management** (per conoscere e apprendere il linguaggio e le tecniche di comunicazione più adeguate per gestire in fase di progetto la relazione con aziende straniere)

AGENDA

MODULO I - 8 ore

1. Introduzione alla negoziazione interculturale

- a) Definizioni e differenze con le trattative in ambito nazionale

2. Il processo negoziale

- a) Preparazione alla negoziazione
 b) Come raccogliere le informazioni utili alla trattativa (sul contesto, sul fornitore, sulla fornitura)
 c) Focus negoziale
 d) Gestione delle interferenze esterne
 e) Stili negoziali e comportamentali

3. Le tecniche di approccio alle situazioni negoziali interculturali

- a) Il metodo S.T.A.R
 b) Esempi di interpretazione ed utilizzo del linguaggio del corpo in vari contesti interculturali

4. Termini ed espressioni in idioma inglese che possono essere particolarmente utili in una negoziazione (parte prima)

- a) Approfondimento degli usi dialettali e del gergo negoziale

ESERCITAZIONE - Avvio dell'esercitazione che viene completata nel secondo modulo. Si tratta della simulazione di una trattativa nel corso della quale l'aula (anche nella versione on-line) viene suddivisa in due gruppi che

parteciperanno a un "role play" nel corso del quale si svolge una analisi e un confronto sulle diverse situazioni illustrate durante il corso sperimentando in lingua inglese quanto appreso.

MODULO II - 8 ore

1. Negoziare con controparti non madrelingua inglese

- a) Analizzare e modellare un processo negoziale reale con una controparte estera e gestire una trattativa complessa
 b) Ascoltare, comprendere, analizzare e riassumere

2. Impostare il processo negoziale in presenza di differenze interculturali fra le parti

- a) Approfondimento con casi specifici ed esperienze sul campo

3. Termini ed espressioni in idioma inglese che possono essere particolarmente utili in una negoziazione (parte seconda)

- a) Approfondimento degli usi dialettali e del gergo negoziale

4. Le modalità di linguaggio più adeguate in funzione della tipologia di controparte

- a) Sulla base del livello gerarchico aziendale e verso coloro che possono influire sulla decisione finale

ESERCITAZIONE - Ripresa e conclusione del "role play" descritto nel primo modulo.



DURATA

16 ore
2 giornate da 8 ore



EROGAZIONE

In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



EDIZIONI

• 5-6 marzo Milano
• 22-23 ottobre Milano