

104 NEGOZIAZIONE MULTICULTURALE IN LINGUA INGLESE

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

Il contratto di acquisto si costruisce durante la trattativa, in un incontro tra persone che propongono ciò che hanno appreso dalla loro educazione, dalla loro istruzione e dalla loro esperienza. Questo assume una forte rilevanza in quest'epoca di globalizzazione del procurement. Un buon negoziatore riesce ad individuare la chiave interpretativa del tavolo a cui siede, sa come approcciare 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.

Lingua di erogazione L'inglese sarà la lingua comunemente usata durante il corso, affinché i partecipanti riescano a padroneggiare un vocabolario avanzato. Un uso appropriato e attento dei termini permette di cogliere il vantaggio offerto dalla scelta di parole accuratamente selezionate.

ESERCITAZIONI: Sono previste delle simulazioni di negoziati le quali andranno a costituire il punto di partenza 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 con una particolare evidenza delle dinamiche d'interazione tra le parti, le possibilità di manipolazione, le modalità per contrastare la controparte.

Per un eventuale corso "in house" 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 conclusione di una trattativa con fornitori esteri
- Trasmettere gli strumenti per la preparazione della trattativa in un contesto multiculturale
- Permettere di acquisire le tecniche per affrontare situazioni negoziali multiculturali
- Far conoscere le modalità di linguaggio più adatte alla tipologia di controparte

DESTINATARI

- Responsabili Procurement, Category Manager, Buyer Senior (per conoscere e acquisire la padronanza delle tecniche avanzate di trattativa multiculturale)
- 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

I Giornata - 8 ore

1. Introduzione alla negoziazione multiculturale

- 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 multiculturali

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

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

no a un "role play" nel corso del quale si svolge una analisi e un confronto sulle diverse situazioni illustrate durante il corso sperimentando quanto appreso in lingua inglese

II Giornata - 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
• 23-24 febbraio Milano
• 23-24 ottobre Milano