



CONFINDUSTRIA EMILIA AREA CENTRO

Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena

Riferimenti

[FISCO E DIRITTO D'IMPRESA
NAZIONALE E INTERNAZIONALE](#)

Giovedì, 8 settembre 2022 alle ore 12,00

Evento FARETE 2022/Negoziare all'Estero: galateo degli affari e stili negoziali

Capire oltre le parole. Tecniche di negoziazione all'estero: esistono regole valide dappertutto? Ad esempio quali sono i comportamenti da evitare in Cina, Giappone, Paesi islamici, India, USA, Brasile ecc...? Cenni sui diversi stili in Europa.

Uffici Interessati: Amministrazione, Area Legale e Diritto d'Impresa, Commerciale, Direzione e gestione strategica, Export e mercati esteri

Argomenti: DIRITTO D'IMPRESA, Contrattualistica, Contrattualistica internazionale, Diritto d'impresa - Varie, ESTERO, Estero - Varie

EVENTO PUBBLICO

Dove:

Farete - BolognaFiere - [ingresso Nord - Bologna](#)

[salva nel tuo calendario l'evento presso Farete - BolognaFiere](#)

Il giorno giovedì 8 settembre 2022, presso FARETE, padiglione 18, al Desk Tax & Legal Global Services, alle ore 12,00 si terrà l'incontro in oggetto che ha lo scopo di fornire consigli e suggerimenti utili in merito al successo di un affare che a volte potrebbe essere compromesso dalla mancanza di conoscenza delle altrui usanze. Comprendere le ragioni per cui un giapponese che parla bene l'inglese decide di ricorrere a un interprete ci potrebbe sorprendere. In altri casi la mancanza di organizzazione formale in un meeting potrebbe comportare che chi ha il potere decisionale lo diserti. L'obiettivo del seminario è fornire una carrellata di regole di comportamento e di analisi indispensabili per concludere con successo una trattativa. In allegato mappa per raggiungere FARETE.

Programma

- L'importanza delle gerarchie, del tempo, della discendenza e della rete di contatti.
- I contatti, le presentazioni e la preparazione di un incontro: come affrontarli nei diversi contesti culturali.
- Come comunicare il rifiuto e come capirlo.
- Quando è il momento di parlare d'affari?
- Comprendere gli schemi della mentalità e dello stile negoziale: l'esempio cinese.
- Ospitalità e affari: le regole di galateo all'estero.
- L'uso dell'interprete e altri accorgimenti essenziali.

Introduce e modera

Enza Lupardi - Responsabile Area Fisco e Diritto d'Impresa Nazionale e Internazionale

Relatore

 [FARETE come arrivare \(839.05 KB\).](#)