NEGOZIARE IN LINGUA INGLESE

Come superare le criticità con la padronanza linguistica e negoziale
L3

Il corso tratta le principali criticità linguistiche e comunicative che un italiano deve affrontare durante una negoziazione in lingua inglese.

Nella prima giornata viene fornito un vocabolario di base che consentirà ai partecipanti di organizzare le conoscenze già possedute. Sono previste simulazioni di negoziati le quali andranno a costituire il punto di partenza per riconoscere e contrastare le più comuni astuzie negoziali. I partecipanti acquisiranno familiarità con alcuni strumenti di base per la raccolta e l'analisi delle informazioni in merito alle loro controparti. Viene inoltre approfondito il caso della gestione di una delegazione in un processo negoziale: le dinamiche d'interazione tra le delegazioni, le possibilità di manipolazione, le modalità per contrastare la superiore "potenza di fuoco" della controparte.

Nella seconda giornata i partecipanti iniziano a conoscere e a padroneggiare un vocabolario inglese avanzato. Un uso appropriato e attento di aggettivi, verbi e avverbi può assicurare un margine su una controparte meno preparata a cogliere il vantaggio offerto dalla scelta di parole accuratamente selezionate. Un'attenta preparazione e una migliore conoscenza del processo negoziale con controparti di differente nazionalità e diversa cultura costituiranno l'elemento centrale di esercitazioni più complesse.

L'inglese sarà la lingua comunemente usata per tutta la durata del corso.

OBIETTIVI

• Acquisire un vocabolario inglese di termini ed espressioni che possono essere particolarmente utili in una negoziazione

• Sapere come impostare il processo negoziale in presenza di differenze interculturali fra le parti

• Sperimentare quanto appreso nel corso di simulazioni d'aula condotte in inglese.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

• Vocabolario inglese di base per negoziatori

• Esercitazione: Simulare una trattativa

• Astuzie negoziali ed esercitazione

• Raccogliere informazioni sulla controparte

• Negoziare in delegazione ed esercitazione

• Vocabolario inglese avanzato per negoziatori

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

• Negoziare con controparti non madrelingua inglese

• Questioni interculturali in una negoziazione

• Esercitazione: Ascoltare, comprendere, analizzare e riassumere

• Modellizzare una trattativa

• Esercitazioni: Analizzare e modellizzare un processo negoziale reale, simulare una trattativa con un cliente estero, simulare una trattativa complessa.

Il corso fatto “in house” prevede il focus sugli aspetti interculturali dei Paesi di appartenenza dei principali fornitori aziendali.

DURATA	EDIZIONI
2 giornate	● Firenze 23-24 maggio 2019 ● Milano 14-15 ottobre 2019 ● Milano 03-04 marzo 2020 ● on line 26-27 novembre 2020 ● on line 14-15 dicembre 2020

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151