



SUCCESSING IN CROSS CULTURAL BUSINESS

La globalizzazione del business e il contesto economico richiedono una espansione a livello internazionale che spesso incontra difficoltà nei rapporti con i partner, originate da differenti "Business etiquette" e da regole non scritte, presenti in un contesto multiculturale. per ottenere un successo durevole in tali ambienti e saper affrontare le eventuali situazioni di crisi è necessario essere consapevoli dei rischi originati da profonde diversità culturali e apprendere come sviluppare il proprio progetto di business, essere incisivi in diversi paesi e mercati e stabilire relazioni solide con i propri partner.

QUANDO

8 Marzo 2018
9.30-17.30

DOVE

Novotel Linate
Via Mecenate 121, Milano

Corso su
come avere
successo in
mercati e
paesi con
grandi
differenze
culturali

A CHI SI RIVOLGE

Il seminario è rivolto a
leader aziendali,
manager,
imprenditori
che hanno volontà e
necessità di crescere
a livello
internazionale,
scoprire **nuovi**
mercati e
opportunità.

PER INFO E ISCRIZIONI:

www.luiginorsa.com - formazione@luiginorsa.com



DOCENTI:

Austin Auger

Out of the Box Consulting
Solution LLC

Michael Auriemma

Out of the Box Consulting
Solution LLC

Micol Norsa

Luigi Norsa & Associati

QUOTA DI

PARTECIPAZIONE:

La quota di partecipazione per singolo partecipante è di : € 500 + IVA 22%.

**Per chi si iscrive entro il 31/1/2018 è riservata una quota scontata del 30%:
€350 + Iva 22%**

La quota comprende:

- Materiale didattico,
- Attestato di frequenza,
- Coffee – break,
- Business lunch.

OBIETTIVO DEL CORSO

Il corso è dedicato ad approfondire e sviluppare la conoscenza e il superamento delle **differenze culturali di business** tra Occidente e Oriente e all'interno di queste macro aree fra i diversi paesi quali, per esempio **Cina e Giappone, Stati Uniti e Italia**, ed espandere le attività aziendali in quei Paesi. In particolare:

- Aiutare a utilizzare al meglio le differenze culturali di business fra paesi quali Italia, **Cina, Giappone e USA.**
- Trarre il massimo vantaggio dalle differenze culturali.
- Valutare e colmare il proprio divario culturale.
- Favorire e capire le differenze culturali di business per essere efficaci in mercati differenti.

IL CORSO

Il corso, che si tiene in lingua italiana e inglese, si basa sul metodo "**How to Engage**" e consente di apprendere le regole su come negoziare e trattare con un partner **in un nuovo e diverso ambiente di lavoro**, come gestire un processo di negoziazione e quali siano le **regole non scritte di comportamento**.

Analisi, esempi concreti ed esercizi orientati alla comunicazione, alla valutazione dei processi decisionali e dei rischi correlati aiuteranno a riconoscere le barriere invisibili e le regole di comportamento non scritte, definire la chiarezza dei ruoli e come gestire correttamente un processo di negoziazione e soprattutto individuare una strategia corretta per non fallire nel perseguire il proprio obiettivo.

PER INFO E ISCRIZIONI:

www.luiginorsa.com - formazione@luiginorsa.com



SCHEDA D'ISCRIZIONE

PARTECIPANTE (Dati Personali) Participant (Personal Information)

Nome e Cognome (Participant's name and surname): _____

Azienda (Company): _____

Ruolo: (Position) _____

E-mail _____

DATI PER LA FATTURAZIONE (Invoicing Info)

Ragione sociale (Business Name) _____

Codice fiscale (Fiscal Number) _____ P.iva (VAT) _____

Sede Legale (Address) _____

CAP (Zip code) _____ Città (City) _____ Prov. (State) _____

CONDIZIONI GENERALI DI ISCRIZIONE (General conditions)

1. L'iscrizione viene effettuata direttamente inviando la presente scheda al seguente indirizzo di posta elettronica: formazione@luiginorsa.com

(Registration is made directly by sending this form or to the following e-mail address: formazione@luiginorsa.com)

Il pagamento può essere effettuato tramite (Payment can be made via:)

Bonifico bancario (Bank transfer)

PAYPAL

2. Il pagamento della quota **deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione** inviando copia dell'avvenuto adempimento via e-mail (formazione@luiginorsa.com)

(The payment of the fee must be made upon registration by sending a copy of the fulfillment by e-mail if formazione@luiginorsa.com)

DISDETTA (Cancellation)

1. L'iscrizione è vincolante se non disdetta per iscritto con eventuale preavviso telefonico, **entro 15 giorni** antecedenti l'inizio del corso. La relativa quota di iscrizione verrà restituita entro i 30 giorni successivi.
(The registration is binding if not cancelled in writing with possible telephone notice, within 15 days before the beginning of the course. The relative registration fee will be returned within the following 30 days.)
2. In caso di mancata partecipazione al corso per il quale sia stata effettuata regolare iscrizione, non disdetta entro il termine sopra indicato, **Luigi Norsa Associati Srl** sarà autorizzata a trattenere l'intera quota di adesione.
(In the event of non-participation in the course for which regular registration has been made, and not terminated by the deadline as mentioned above, Luigi Norsa Associati Srl will be authorized to withhold the entire membership fee)
3. È possibile, prima dell'inizio del corso, sostituire l'iscritto con un'altra persona della stessa Azienda, previa comunicazione alla segreteria organizzativa e sempre che sussistano i requisiti richiesti.
(It is possible, before the beginning of the course, to replace the member with another person of the same company, after having communicated to the organizing secretary and provided that the required requisites are met.)

ANNULLAMENTO E VARIAZIONE DELLE ATTIVITA' PROGRAMMATE (Cancellation and schedule change)

Luigi Norsa Associati Srl si riserva sempre e comunque la facoltà di: (Luigi Norsa Associati Srl always reserves the right to:)

1. Annullare l'attuazione dei corsi che non abbiano raggiunto un numero adeguato di partecipanti.

PER INFO E ISCRIZIONI:

www.luiginorsa.com - formazione@luiginorsa.com



(Cancel the implementation of courses that have not reached an adequate number of participants)

2. Rimandare ad altra data il corso per cause di forza maggiore. *(Postpone to another date the course due to force majeure.)*
3. Programmare nuove edizioni del corso qualora si registri un esubero di iscrizioni. *(Schedule new course dates if we register an excess of enrollments)*
4. Variare la sede del corso previa idonea comunicazione. *(Change the course location after appropriate communication)*

In ogni caso la responsabilità di Luigi Norsa Associati Srl è limitata al rimborso delle quote eventualmente già pagate e alla tempestiva comunicazione alle aziende della cancellazione o della variazione.

(In any case, the responsibility of Luigi Norsa Associati Srl is limited to the reimbursement of any amounts already paid and the timely communication to the companies of the cancellation or variation)

CAUSALE OBBLIGATORIA: NOME DEL CORSO, NOME PARTECIPANTE E SOCIETA' DI FATTURAZIONE.
(Payment Reason is mandatory such as: Course name, Participants name and billable Company)

Luigi Norsa Associati Srl. provvederà ad emettere regolare fattura per l'importo corrispondente.
(Luigi Norsa Associati Srl. Will issue a regular invoice for the corresponding amount)

ACCETTO LE CONDIZIONI GENERALI DI ADESIONE : **Firma (Signature)**
(I accept General registration conditions) _____

INFORMATIVA PER LA TUTELA DELLA PRIVACY (Personal data protection)

In relazione a quanto previsto dalle norme di legge in materia di tutela della privacy è necessario che ogni partecipante al corso compili, sottoscriva e faccia pervenire all'atto dell'iscrizione, a cura dell'Azienda, la presente scheda.

I Suoi dati personali, se Lei acconsente, saranno conservati al fine di renderLe note le iniziative ed i servizi di **Luigi Norsa Associati Srl & Out of the Box Consulting LLC.**

Le informazioni che La riguardano potranno essere utilizzate dagli Incaricati dell'Area Amministrativa, per il compimento delle operazioni connesse alla predetta finalità. I Suoi dati non saranno comunicati, né diffusi, né trasferiti all'estero. I Titolari del trattamento sono: Luigi Norsa Associati, con sede in Milano, Via Cesare Correnti, n.12; Out of the Box Consulting LLC, con sede in Bakersfield, California / USA.

In ogni momento potrà rivolgersi ai predetti Titolare del trattamento (numero telefonico 02/80504180 – e-mail: info@luiginorsa.com), per l'esercizio dei diritti di accesso, rettifica, aggiornamento ed opposizione al trattamento riconosciuti dalla normativa sulla privacy.

(In relation to the provisions of the law on the protection of privacy it is necessary that each participant to the course compiles, undersigns and sends the present form to the act of enrollment by the Company.

Your personal data, if you consent, will be stored in order to make known the initiatives and services of Luigi Norsa Associati Srl & Out of the Box Consulting LLC.

The information concerning you may be used by the Officers of the Administrative Area, for the completion of the operations connected to the aforementioned purpose. Your data will not be disclosed, disseminated or transferred abroad. The Data Controllers are: Luigi Norsa Associati, with registered office in Milan, Via Cesare Correnti, No. 12; Out of the Box Consulting LLC, based in Bakersfield, California / USA.

At any time you may contact the aforementioned Data Controller (telephone number 02/80504180 - e-mail: info@luiginorsa.com), for the exercise of rights to access, rectify, update and oppose the treatment recognized by the privacy legislation.)

Do il consenso (Agree)

Nego il consenso (Do not agree)

Al trattamento dei miei dati per finalità di informazione sulle iniziative ed i servizi di Luigi Norsa Associati Srl e di Out of the Box Consulting LLC.

(To the processing of my personal data for purposes of information on the initiatives and services of Luigi Norsa Associati Srl and of Out of the Box Consulting LLC.)

Luogo e data (Place and date) _____

Firma dell'interessato (Participant signature) _____

PER INFO E ISCRIZIONI:

www.luiginorsa.com - formazione@luiginorsa.com