



Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

**RAPPORTI ESTERNI CON COLLEGHI, CLIENTI, PRATICANTI,
ENTI ISTITUZIONALI ED ALTRI SOGGETTI**

Gestire le differenze culturali

A CHI SI RIVOLGE

Persone che viaggiano in tutto il mondo per affari, manager, direttori, project manager, responsabili dei team di progetto e altro personale che si occupa dei rapporti con aziende di altri paesi.

OBIETTIVI

Sapevi che in Russia è vietato fischiare per strada o che, in Madagascar, le donne in stato interessante non possono sedere sulla soglia di casa? Se pensi ingenuamente che la lingua sia l'unico ostacolo alla firma di un contratto, rischi di sperimentare un vero e proprio shock culturale. Nel commercio internazionale esistono numerose barriere che possono impedirti di condurre con successo le trattative e che, se non vengono superate, rischiano di rispediti a casa sul primo aereo. Questo corso ti aiuterà a capire quanto sia importante sviluppare capacità di comprensione culturale prima di salire sull'aereo. Imparerai a superare le barriere che ostacolano la comunicazione e la negoziazione e a formare alleanze sinergiche che trasmettono a entrambe le parti in causa la sensazione di avere raggiunto i propri obiettivi e sviluppato una relazione salda e nuova, che riassume in sé il meglio delle due realtà entrate in contatto.

CONTENUTI

- L'apprendimento culturale
- riconoscere i vantaggi dello sviluppo dell'apprendimento culturale in ambito aziendale
- scegliere gli elementi che influenzano lo sviluppo culturale
- identificare le tendenze e i problemi della globalizzazione
- riconoscere gli effetti positivi che risultano dallo sviluppo dell'apprendimento culturale.
- Capacità di comunicazione interculturale
- riconoscere i vantaggi dello sviluppo di capacità di comunicazione per le relazioni interculturali
- identificare gli elementi oggettivi legati alla comunicazione
- selezionare i fattori culturali che influenzano le comunicazioni internazionali
- scegliere strategie di comunicazione utili per la controparte straniera.
- Capacità di negoziazione interculturale

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Il corso prevede il rilascio di 3 **Crediti Formativi Professionali (CFP)**. Il corso è accreditato dal CNDCEC attraverso l'ODCEC di Cassino, secondo il Regolamento per la formazione professionale continua del Consiglio Nazionale.

L'attestato è rilasciato da Interattiva

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

3 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

40251



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java