



## **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 rispedirti 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