



POLITECNICO
MILANO 1863

CORSO

COMUNICAZIONE INTERCULTURALE

Programma

- Comsits: inquadrare le situazioni comunicative e le loro peculiarità. Capacità interculturale finalizzato a capire la panoramica dei media da utilizzare, la varietà di situazioni comunicative e di canali comunicativi adeguati ai diversi contesti culturali
 - Farsi capire e saper valorizzare prodotti, progettualità, idee, in ambienti interculturali.
 - Le situazioni comunicative di tipo micro-interculturale e loro criticità. Analizzare le sub-culture e le micro-culture, non solo le macro-differenze culturali.
 - Potenziare le proprie capacità di cogliere i segnali deboli della comunicazione. Individuare le differenze culturali e le distanze comunicative mentre si manifestano, e saper reagire con prontezza, rapidità, efficacia, innescando meccanismi di maggiore efficienza comunicativa interculturale
 - Le fasi di codifica e decodifica dei messaggi. Aspetti linguistici, stilistici e di relazione. La differenza culturale negli stili comunicativi, la capacità di adattarsi agli stili comunicativi di diverse culture e agli stili di negoziazione di culture e sub-culture specifiche
 - Il 4-Distance Model e l'analisi delle distanze relazionali e comunicative.
 - I fattori di differenza culturale. Dai modelli classici ai nuovi modelli di psicologia culturale.
 - Partire dalle fonti di incomunicabilità per inquadrare le leve della comunicazione interculturale efficace
 - Localizzazione degli errori comunicativi e delle difficoltà di comunicazione
 - Comunicazione efficace sul piano della valorizzazione dei progetti aziendali e della negoziazione tecnica. Formazione interculturale per area manager, project manager, venditori internazionali, formazione vendite e formazione per le negoziazioni all'estero, con clienti stranieri e culture diverse
- Comunicazione efficace nella comunicazione interculturale orale e scritta, applicata a rapporti, proposte, documenti commerciali
- Comunicazioni telefoniche e conference call
 - Comunicazioni interculturali online
 - Fattori di efficacia per le comunicazioni e presentazioni da realizzare in culture diverse. Le presentazioni interculturali.
 - Comunicazione efficace sul piano della negoziazione interculturale
 - Il miglioramento delle comunicazioni tecniche e progettuali, la comunicazione di dati e specifiche tecniche. La comunicazione interculturale sul piano dei rapporti tra tecnico e tecnico, commerciale-commerciale, commerciale-direzione, e altre modalità interculturali d'impresa.
 - Fattori di chiarezza e precisione comunicazionale. Mantenere chiarezza e precisione linguistica attraverso le culture
 - Le comunicazioni nei team interculturali (intercultural crew communications)
 - Ricercare le economie della comunicazione, l'efficienza ed efficacia comunicativa
 - Il Miglioramento delle diverse Comsit, dai meeting agli incontri face-to-face, sino alle comunicazioni mediate – l'un approccio di apprendimento continuo
 - Le casistiche di negoziazione interculturale e comunicazione interculturale d'impresa: la negoziazione sui prezzi, la negoziazione sulle condizioni e termini di pagamento, la negoziazione

sulla leadership, la negoziazione sui termini di consegna, logistica e post-vendita. Focus sulla leadership nelle riunioni interculturali.

- Allenamento degli stili comunicativi interculturali e role-playing
- La trasmissione di vicinanza e i segnali di avvicinamento
- L'empatia strategica interculturale: capire gli interlocutori, raccogliere informazioni, depurare il quadro dagli errori di interpretazione e dalle percezioni distorte, elaborare le strategie finalizzate ai risultati
- Le tecniche di chiusura e concretizzazione nella comunicazione interculturale
- La vendita interculturale e le dinamiche di comunicazione interculturale efficace
- Costruire un piano strategico per la formazione interculturale degli persone-chiave d'impresa coinvolte nelle comunicazioni internazionali, contatti e negoziazioni interculturali
- Intercultural Business Training avanzato: formare i player e i team ad alte prestazioni per la vendita e negoziazione interculturale d'impresa

Date e orari

Venerdì 29 ottobre dalle 9.30 alle 17.30

Venerdì 5 novembre dalle 9.30 alle 17.30

Luogo

Aula Lombardi, primo piano ed. 6, Campus Leonardo

Metodologia didattica

Il metodo didattico utilizzato durante le due giornate prevede scambi e interazioni tra i partecipanti del corso. Si alterneranno momenti teorici a esercizi pratici. Ai fini dello svolgimento del corso è previsto anche del materiale di pre-work, propedeutico all'aula e al termine del corso sarà condiviso in anteprima l'ultimo libro (in formato pdf) redatto dal Dott. Trevisani in ambito comunicazione interculturale.

Docente

Dott. Daniele Trevisani esperto in Risorse Umane, Fattore Umano, Metodologie di Coaching e Training, Formazione Aziendale.