



## FOCUS PAESE: AFRICA SUB-SAHARIANA

### COME IMPOSTARE, CONDURRE E GESTIRE LE TRATTATIVE CON LE IMPRESE DEL MERCATO AFRICANO



**Martedì 19 Novembre 2019**

**14:30 – 17:30**

**presso Confindustria Forlì-Cesena**

*(Via Punta di Ferro, 2/a – Forlì)*

Esportare significa proporre al mercato estero una soluzione di prodotto/servizio valido, ma anche impostare e negoziare la proposta commerciale nella modalità più corretta rispetto alla mentalità del cliente estero. Confindustria Forlì-Cesena vi invita ad un incontro sulle modalità di negoziazione impiegate in Africa Sub Sahariana: si forniranno alle Aziende spunti di ragionamento su come rimodulare le tecniche di trattativa rispetto ai principi di negoziazione in questo specifico mercato. Interverrà il **Dott. Francesco D'Antonio** dello **Studio D'Antonio** di Milano.

#### Focus

- La **mentalità** locale
- La **negoziazione**: principi e aspetti pratici
- Il **confronto interpersonale**: comportamenti corretti nei momenti formali e informali
- La **comunicazione**: linguaggio verbale e non verbale
- Gli **omaggi** aziendali: modalità di utilizzo

Alla fine dell'incontro sarà possibile effettuare incontri individuali con l'esperto.

La partecipazione all'evento è **gratuita per le Aziende associate**, iscrizione **obbligatoria entro venerdì 15 novembre 2019 alla pagina dell'evento sul portale Confindustria Forlì-Cesena** (link <http://www.confindustria.fc.it/news.php?ID=27053>).

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi alla Dott.ssa Lara Piraccini, Responsabile Area Internazionalizzazione Confindustria Forlì-Cesena (tel. [0543 727701](tel:0543727701) – [l.piraccini@confindustria.fc.it](mailto:l.piraccini@confindustria.fc.it)).