



UNIONE EUROPEA
Fondo sociale europeo



Regione
Lombardia



POR FSE 2014-2020 / OPPORTUNITÀ E INCLUSIONE

OFFERTA FORMATIVA FINANZIATA PER L'ATTUAZIONE DEGLI INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA 2020/2021

**Avviso pubblico per l'attuazione di misure di formazione continua – Fase VI - POR FESE
2014-2020 – Asse Prioritario I – Occupazione**

NEUROSCIENZA E METODO FEUERSTEIN A SERVIZIO DELLA COMUNICAZIONE INTERCULTURALE E DELLA NEGOZIAZIONE

Team multiculturali, sedi all'estero, commercio internazionale: in ogni occasione in cui è necessario comunicare con persone di diversa provenienza culturale è necessario avere delle competenze specifiche, per non incorrere in errori e fallimenti. Crescere in culture diverse porta a sviluppare un cervello diverso, non solo in relazione alla lingua, ma anche all'ambiente, alle emozioni e alle abilità incentivate e coltivate. Per comunicare allora, prima ancora che conoscere le abitudini e le buone maniere di una cultura specifica, sono necessarie competenze apparentemente trasversali ed universalmente valide, ma a livello professionale afferenti ad una competenza professionale ben specifica ossia essere in grado di effettuare l'analisi del contesto in cui è inserito il testo/prodotto di comunicazione: ci riferiamo nello specifico all'analista della strategia e dei testi per la comunicazione.

Nel dettaglio i nostri interlocutori privilegiati sono le aziende che operano nel mercato russo e cinese: parte dell'azione formativa è infatti dedicata ad un affondo su strumenti di lettura specifici delle due culture di riferimento.

Articolazione del percorso

Articolazione del percorso

Modulo 1) Come cambia il cervello in relazione alla cultura: tempo, spazio, organizzazione della conoscenza, emozioni nelle diverse culture

Modulo 2) Decentrare la comunicazione: Punti di vista diversi sulla stessa realtà

Modulo 3) Come comunicare tra culture: Skills trasversali e funzioni cognitive

Modulo 4) Come comunicare tra culture: Strumenti operativi: comunicazione non verbale, ascolto attivo, timeline negoziale, canale emotivo

Modulo 5) Negoziazione con Cina e Russia: Lavoro su esempi concreti presentati da East Media

Modulo 6) Elaborazione di strategie condivise: implementazione della teorie nelle prassi lavorative del gruppo

Valore del voucher: € 1.500,00 per ogni partecipante - Finanziamento massimo per azienda: € 50.000,00

Destinatari: Il percorso formativo è prioritariamente destinato a personale con funzioni di carattere manageriale nell'area marketing e delle vendite ma può essere esteso anche ad operatori specializzati dell'area marketing/vendite e delle pubbliche relazioni con particolare riferimento ai mercati asiatici (Russia e Cina)

L'intervento è realizzato nell'ambito delle iniziative promosse dal Programma Operativo Regionale cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo 2014-2020