CONOSCERE IL MEDIO ORIENTE PER FARE BUSINESS SENZA ERRORI

OBIETTIVI

Prepararsi con successo ad operare e negoziare in Medio Oriente

CONTENUTI e MATERIALE DIDATTICO

- Medio Oriente: storia e religione musulmana
- I 5 pilastri dell'Islam
- le differenze tra sunniti e sciiti
- l'impatto della fede sul business
- come strutturare l'agenda evitando le festività del calendario islamico declinato in modo diverso da paese a paese
- come organizzare le riunioni
- come condurre la negoziazione in nazioni con regole, comportamenti e tabù diversi dai nostri

DESTINATARI

export manager,
international sales manager,
marketing manager,
procurement manager,
bid manager, NGO manager

ORGANIZZAZIONE

Durata: 2 ore in modalità on line sincrona o 3 ore in presenza

Sede: Studio Legale Padovan, Foro Buonaparte 54 – Milano • via Firenze 32 – Roma

Metodologie Didattiche: formazione on line in modalità sincrona - formazione in aula - formazione in azienda training on the job e casistica operativa - e-learning - percorsi individuali

Progettazione Didattica: a catalogo o *ad hoc*

AGEVOLAZIONI

L'intervento formativo può beneficiare delle agevolazioni previste dai Fondi Interprofessionali per la Formazione Continua (Fondimpresa, Fondirigenti, Fondo Banche Assicurazioni, FAPI, altri)

Contatti:

https://studiopadovan.com/slp-academy/ - **email:** academy@studiopadovan.com

Dott.ssa Cristina Pessina: tel: +39 02.4814994 - cell. 339.3100697 - cpessina@essellepi.com