

International Negotiation

Prof. Nello Gaspardo

Semester: II

Credits: 6

Laboratorio Professionalizzante I – MAN844

Laboratorio Professionalizzante II – MAN845

Obiettivi del corso:

Il business internazionale, specialmente quando si tratta di negoziati commerciali prolungati, è difficile da gestire. Oltre alle questioni pratiche e tecniche, la psicologia e le caratteristiche culturali specifiche del paese dove avviene la trattativa, interferiscono spesso durante l'approccio di comunicazione tra i negoziatori. Nell'economia globale odierna, il successo nel campo del business non dipende più esclusivamente dal nome di un prodotto e da una strategia di marketing aggressiva. Altrettanto importanti sono l'etichetta del business e la consapevolezza culturale del luogo.

Dal corso gli studenti impareranno **come trattare**, utilizzando tecniche di negoziazione appropriate, vedi ad esempio: stile di negoziazione, gestione dei conflitti di negoziazione internazionale: comunicazione verbale, para verbale e non verbale, e gestione di situazioni difficili in un contesto globale. Gli studenti impareranno **cosa negoziare**: gestire le relazioni contrattuali: concludere l'affare; gestire il processo della trattativa; affrontare situazioni differenti.

Risultati dell'apprendimento attesi:

Conoscenza: I partecipanti acquisiranno teoria e metodologica nonché nozioni pratica. Impareranno a gestire le trattative nel contesto internazionale e sapere come raggiungere gli obiettivi in considerazione della situazione data, del clima di comunicazione e dell'equilibrio di potere tra i negoziatori coinvolti.

Competenze professionali: Gli studenti impareranno ad assumere un comportamento professionale in un contesto interculturale. Sapranno applicare i principali strumenti di negoziazione, le tattiche e le tecniche della trattativa appropriate.

Competenze metodologiche: Gli studenti si eserciteranno nell'applicare il loro approccio comunicativo tramite le tecniche di ascolto attento, osservando il comportamento - verbale e non verbale - della controparte e utilizzando la metodologia di negoziazione più adatta.

Competenze sociali: La negoziazione è di per sé un'interazione sociale. I partecipanti acquisiranno una forte consapevolezza sociale nella relazione d'affari etero culturale.

Competenze personali: Svilupperanno la capacità personale per comprendere e negoziare con successo con interlocutori internazionali. Impiegheranno la competenza sociale e la consapevolezza interculturale per apparire professionali agendo con sicurezza e determinazione.

Struttura del corso:

Il corso sarà diviso in tre parti principali:

- a) **Teoria:** circa il 20% in aula più compiti a casa (manoscritto, preparazione dei casi, letteratura raccomandata)
- b) **Simulazioni** in piccoli gruppi: circa il 70% in aula
- c) **Esame** orale in piccoli gruppi (3-4 persone con il professore): circa il 10% in aula

Inoltre:

- a) **Metodologia** d'insegnamento e apprendimento: molto interattiva
- b) **Carico di lavoro** totale della classe: 49 ore più 25 compiti a casa
- c) Per garantire il regolare svolgimento del programma, il **numero massimo** di studenti è fissato a **40**.

Modalità di verifica dell'apprendimento:

La verifica dell'apprendimento viene dagli esercizi e simulazioni di gruppo, dall'esame orale finale e dal feedback individuale del docente. Grazie alla costante guida e al controllo del docente sulle prestazioni di gruppo ed individuali, l'apprendimento dello studente può essere verificato in tutte le sue sfaccettature.

Bibliografia:

Lettura obbligatoria consigliata:

- Hurn, B.; Tomalin, B.: Cross-Cultural Communication, Palgrave Macmillan UK, 2016
- Gaspardo, Nello: International Negotiation Techniques, booklet, 2020
- Lakos, Amos; International Negotiations: Routledge, 1st Edition, 2020
- Lewis, Richard: When Cultures Collide: Leading Across Cultures – 4th edition, 2018
- Mastenbroek, Willem: Negotiate, 1989

International Negotiation

Prof. Nello Gaspardo

Semester: II

Credits: 6

Laboratorio Professionalizzante I – MAN844

Laboratorio Professionalizzante II – MAN845

Course Objectives:

International business, especially where prolonged business negotiations are involved, is fraught with difficulties. Apart from practical and technical issues, national psychology and cultural characteristics frequently interfere during the communication approach between business people. Today's global economy, success in business no longer exclusively depends on the name of a product and aggressive marketing strategy. Equally important are business etiquette and cultural awareness.

Students will learn **how to negotiate**, using appropriate negotiation techniques, such as: negotiation style, managing conflicts of international negotiation: verbal, paraverbal and nonverbal communication, and managing challenging situations in an international context.

Students will learn **what to negotiate** managing the major contractual relations, concluding the deal and finally knowing subject matter and performance of the business.

Course Outcome:

- **Knowledge:** Participants will acquire and apply theoretical, methodological and practical knowledge techniques. Managing negotiations in an international context and knowing how to achieve goals under consideration of the given situation, communication climate and balance of power between involved negotiators.
- **Professional Competences:** Students will learn to behave in a professional attitude and behaviour in an international context. They will learn how to apply the main negotiation tools, the appropriate tactics and negotiation techniques.
- **Methodological Competences:** Students will learn to choose and apply their communicative approach using attentive listening techniques, observing behaviour - verbal and nonverbal cues – of the counterpart and employing the most suitable negotiation methodology.
- **Social Competences:** The negotiation is a social interaction per se. Participants will acquire and show a strong social awareness in heterocultural business relationship.
- **Personal Competences:** Developing personal ability to understand and negotiate successfully with international business partners. Employing social competence and intercultural awareness to appear professional acting determined and competent.

Course Structure:

The course will be divided into three main parts:

- a) **Theory:** approximately 20% in the class plus intensive homework (booklet, case preparation, recommended literature)
- b) **Simulations** in small groups: approximately 70% in the class
- c) Oral **examination** in small groups (3-4 people with the professor): approximately 10% in the class

In addition:

- a) Teaching and **learning** methodology: very interactive
- b) Total **workload** in the class: 49 hours plus 25 homework
- c) To ensure a smooth running of the programme, the **maximum number** of students is set at 40.

Learning Verification Mode:

Verification of learning comes from group exercises and simulations lasting 3 hours and the final oral exam and individual feedback. Thanks to the teacher's constant guidance and control over group and individual performance, the student's learning can be verified in all its facets.

Bibliography:

Compulsory Suggested Readings:

- Hurn, B.; Tomalin, B.: Cross-Cultural Communication, Palgrave Macmillan UK, 2016
- Gaspardo, Nello: International Negotiation Techniques, booklet, 2020
- Lakos, Amos; International Negotiations: Routledge, 1st Edition, 2020
- Lewis, Richard: When Cultures Collide: Leading Across Cultures – 4th edition, 2018
- Mastenbroek, Willem: Negotiate, 1989