



Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Formazione  
finanziata

---

opp  
ort  
uni  
tà  
fin  
anz  
iat  
e

## AREA INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Conoscere le aree dove focalizzare il proprio business non solo da un punto di vista commerciale ma anche economico-culturale, acquisire gli strumenti necessari alle strategie di internazionalizzazione, saper gestire efficacemente una trattativa, sono solo alcune delle proposte cui potrete aderire.

### **CORSO INTERAZIENDALE: Cultura e nuove opportunità di business in India 4, 11, 18 maggio 2017**

L'intervento di 24 ore affronterà gli aspetti culturali, economici e politici del sistema India.  
Scadenza iscrizioni: 20 aprile 2017 - <https://www.unive.it/corsoindia>

### **CORSO INTERAZIENDALE: Cultura e nuove opportunità di business in Russia 16, 23, 30 maggio 2017**

L'intervento di 24 ore affronterà gli aspetti culturali, economici e politici del sistema dell'Est Europa, fornendo gli strumenti necessari per inserire con successo il proprio brand.  
Scadenza iscrizioni: 27 aprile 2017 - <https://www.unive.it/corsorussia>

### **CORSO INTERAZIENDALE: Cultura e nuove opportunità di business negli Emirati 15, 22, 29 settembre 2017**

L'intervento di 24 ore affronterà gli aspetti culturali, economici, normativi e politici del sistema emiratino e le regole di relazione e negoziazione con il mondo arabo.  
Scadenza iscrizioni: 10 agosto 2017 - <https://www.unive.it/corsoemirati>

### **WORKSHOP FOCUS PAESE: Cina**

Il workshop di 4 ore presenterà le opportunità d'affari presenti oggi in questo Paese affrontando il contesto cinese sotto l'aspetto culturale e normativo.

### **CORSO INTERAZIENDALE: Cultura e nuove opportunità di business in Cina**

L'intervento affronterà in 24 ore gli aspetti culturali, economici e politici della Cina, le regole di relazione e negoziazione con i cinesi e i principali elementi di contrattualistica cinese.

### **CORSO INTERAZIENDALE: Scambi internazionali e tecniche di negoziazione**

Il corso di 24 ore è finalizzato allo sviluppo di strategie e competenze specifiche per la negoziazione commerciale con partner stranieri, dove la comunicazione interculturale e le tecniche di approccio sono fondamentali per la buona riuscita delle trattative.  
[www.unive.it/scambienegoziazione](http://www.unive.it/scambienegoziazione)

**Alle aziende che lo richiedono è inoltre possibile programmare un corso di formazione presso la sede aziendale, una consulenza individuale specifica oppure un'azione di action research.**



Fondazione  
Università  
Ca' Foscari