

Comunicazione e marketing: come muoversi quando il mercato di riferimento è l'Oriente

SEMINARIO DI FORMAZIONE ED AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE PER AVVOCATI Sala Conferenze- GIOVEDÌ 12 DICEMBRE 2017 (ore 14.30-18.30)

Gli esperti di comunicazione insegnano l'importanza della primaria conoscenza del contesto e del mercato, oltreché dell'interlocutore – cliente, al fine di favorire la migliore riuscita di una trattativa, di una operazione negoziale e più in generale delle attività di *business*.

Anche i teorici del marketing focalizzano l'attenzione sulla mirata conoscenza del mercato di riferimento, per un'efficace strategia di sviluppo competitivo e di relazione empatica con l'interlocutore di riferimento.

E' un dato di fatto che le dinamiche economiche più significative degli ultimi anni si siano focalizzate nel Far East; così che alcuni Paesi, come la Cina, occupano ormai stabilmente un ruolo di primo piano sul palcoscenico internazionale.

Ne consegue la necessità per le aziende europee ed italiane di confrontarsi con codici comportamentali, relazionali e comunicativi afferenti a modelli imprenditoriali diversi, rispetto a quelli tipici dello scenario occidentale.

Tenuto da un *panel* di esperti e professionisti che hanno maturato significative esperienze nel mercato asiatico, il Seminario intende fornire informazioni e strumenti utili al professionista interessato a corredare il proprio *expertise* consulenziale con gli elementi utili a confrontarsi con dinamiche relazionali, comunicative ed ambientali diverse da quelle tradizionali e di riferimento.

PROGRAMMA DEI LAVORI

14.00 Registrazione dei Partecipanti

14.30 Orientamento al Cliente asiatico: introduzione - *Avv. Giovanna Raffaella Stumpo, Consulente in organizzazione ISO 9001 e marketing legale*

14.45 L'arte della negoziazione: affrontare in modo consapevole e strategico il cliente extra europeo – *Avv. Antonio de Capoa, Studio Legale de Capoa & Partners*

15.15 Conoscere per competere nel mercato Oriente: affrontare in modo consapevole e strategico il cliente extra europeo – *Prof. Francesco Boggio Ferraris*

16.15 – Spunti e riflessioni di comunicazione per il mercato Cina– *Dott. Marco de Angeli, ABC Production+*

16.30 L'Avvocato nelle operazioni Italia – Cina: la rilevanza delle differenze culturali – *Prof. Avv. Junyi Bai, Studio Legale Giovannelli & Associati*

17.00 Il ruolo dell'Advisor nelle operazioni di M&A con investitori cinesi – *Dott. Luisa Bergonzoni, Genertec Italia Srl*

17.30 – L'istituto della mediazione nei rapporti Italia – Cina; casi ed esperienze pratiche – *Dott. ssa Regazzoni Camera Arbitrale Milano*

18.00 L'emersione di un nuovo diritto cinese: implicazioni teoriche e pratiche - *Prof. Avv. Enrico Toti, Università Roma Tre, Of Counsel NCTM*

18.30 – Spazio alle domande e chiusura dei lavori

La partecipazione all'evento consente l'attribuzione di **n. 3 crediti formativi**.

Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **Euro 50,00** devono essere effettuate *dall'area webFormaSFERA* (<http://albosfera.sferabit.com/coamilano>) accessibile dal sito internet www.ordineavvocatimilano.it area FormazioneContinua.