



ORDINE DEGLI  
AVVOCATI DI MILANO

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

### SEMINARIO DI FORMAZIONE ED AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE PER AVVOCATI

**Sala Conferenze- Martedì 1 dicembre 2015 (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' 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 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 ed ambientali diverse da quelle tradizionali e di riferimento.

### PROGRAMMA DEI LAVORI

**14.00** Registrazione dei Partecipanti

**14.30** Orientamento al Cliente asiatico: come organizzarsi in Studio - **Avv. Giovanna Raffaella Stumpo**, *Consulente in organizzazione qualità e marketing legale*

**15.00** Conoscere per competere: quando il mercato di riferimento è l'Oriente – **Prof. Francesco Boggio Ferraris**

**15.30** La linguistica e la comportamentistica nella relazione con il cliente orientale – **Prof. Avv. Junyi Bai – Giovannelli & Associati**

**16.00** L'arte della negoziazione: affrontare in modo consapevole ed adeguato il cliente Cina – **Avv. Gianpaolo Naronte – Studio GN Lex**

**16.30** Strumenti e tecniche di comunicazione e marketing: come assumere visibilità nel mercato asiatico – **Dott. Marco de Angeli - ABC Web**



ORDINE DEGLI  
AVVOCATI DI MILANO

**17.30 Come realizzare un China Desk di Studio: prime istruzioni operative - Dott. Maria Zhu, China Desk Coordinator - East Legal Network**

**18.00 – Chiusura dei lavori**