

Negoziare con le controparti russe

Atteggiamento, tattica e forma mentis per gestire efficacemente le trattative commerciali

La Russia ha senza dubbio un enorme potenziale. Ha risorse naturali illimitate, con una popolazione altamente istruita che aspira a livelli di vita e di consumo elevati.

Prima di avventurarsi in un mercato così complesso è essenziale considerare gli aspetti di mentalità negoziale presenti in quest'area di mercato, dove spesso gli atteggiamenti in fase di negoziazione di queste imprese si dimostrano molto diverse, rispetto alle aspettative delle imprese occidentali.

Uno stile di negoziazione fortemente accentrato, contraddistinto da una mentalità negoziale, dove per il "capo della negoziazione", la condivisione di un processo negoziale, con persone della propria controparte, con competenze specifiche, viene interpretata come segno di debolezza.

Aspetti come quello sopra indicato, comportano una attenta ed accorta rimodulazione della linea negoziale, che deve tener conto che il massimo livello decisionale, deve essere anche l'unico interprete e valutatore dei contenuti proposti dall'azienda europea in sede di negoziazione. La forte esperienza dei negoziatori russi, l'esigenza di sviluppare un confronto negoziale dove la condiscendenza genera effetti sostanzialmente negativi, la modalità attraverso la quale negoziare condizioni equiparate nel rispetto della loro mentalità di business, che interpreta la concessione come dimostrazione di debolezza e lo stile di discussione, spesso poco loquace e quindi difficilmente interpretabile, indica una principale esigenza per l'impresa occidentale, di prendere in considerazione principi e modalità negoziali di questo mercato, per definire al meglio la linea negoziale, al fine di facilitare lo sviluppo di accordi commerciali efficaci.

22 settembre 2020

ore 15.00

Sala "P. Marchino" API Torino - Via Pianezza, 123

Gli argomenti affrontati

Il seminario suggerisce modalità, strumenti e comportamenti per gestire al meglio una sessione negoziale con queste imprese.

Interviene

Francesco D'Antonio - Internazionalizzazione d'impresa

Introduce: Chiara Guccione - Servizio Relazioni Internazionali API Torino

La partecipazione all'evento è gratuita.

Per confermare la propria presenza scrivere a relacom@apito.it