

Nell'ambito delle iniziative volte a diffondere i temi dell'internazionalizzazione e nell'ambito del progetto Temporary Export Manager, **PROMEC**, l'Azienda Speciale per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio di Modena -e **UNIONCAMERE EMILIA ROMAGNA**, in collaborazione con **l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia Dipartimento di Studi Linguistici e Culturali**, organizzano un ciclo di seminari di specializzazione e di approfondimento focalizzato sulle **"relazioni commerciali"** quale strumento di sviluppo di progetti imprenditoriali interculturali innovativi"

L'obiettivo è quello di fornire agli export manager, imprenditori delle aziende e più in generale a tutti gli stakeholders le tecniche, gli strumenti linguistici e le conoscenze giuridiche necessarie per poter supportare la gestione di negoziazioni e rapporti interculturali.

Il corso è articolato su cinque giornate, per un totale di 20 ore di formazione erogate e sarà svolto presso le varie Camera di commercio di Modena, Reggio Emilia e Unioncamere Emilia-Romagna

Destinatari: aperto a tutti

Partecipazione è gratuita

- 1) Il primo incontro si terrà in data 27 giugno 2014, presso la CCIAA Modena, dalle ore 14.30 alle ore 18,30.

#### **La consapevolezza delle barriere culturali nell'ambito delle relazioni commerciali**

Prof.ssa Franca Poppi/ dott.ssa Silvia Cavalieri

Nell'era dell'internazionalizzazione e della globalizzazione, la comunicazione tra culture diverse assume un'importanza sempre maggiore: a livello locale nel contesto di una società sempre più multiculturale, a livello regionale con le istituzioni e cooperazioni multinazionali, in ambito internazionale con organizzazioni transcontinentali-mondiali, oltre che nel *cyberspace*. L'obiettivo del primo incontro è quello di analizzare tematiche quali: competenza comunicativa interculturale, codice, cultural awareness, fraintendimenti interculturali, Lingua franca, pidgin, stereotipi, con la finalità di offrire gli strumenti necessari per gestire negoziazioni e rapporti interculturali in ambito d'impresa. Verranno quindi prese in esame le tassonomie culturali elaborate da Hall (High- vs Low-Context cultures) e da Hofstede (individualism vs collectivism; masculinity vs femininity; power distance; uncertainty avoidance; long- vs short-term orientation) e verranno infine presentate esemplificazioni pratiche scritte con analisi e commento di alcuni case-studies.

- 2) Il secondo incontro si terrà in data 10 luglio 2014, presso Unioncamere E.R. BOLOGNA, dalle ore 14.30 alle ore 18,30.

#### **Business English (parte I) - Exchanging written messages in the Workplace**

Prof.ssa Franca Poppi/ dott.ssa Silvia Cavalieri

In occasione di questo secondo incontro si prenderanno in esame le diverse tipologie di testi utilizzati in ambito di negoziazioni commerciali, soffermandosi sulle differenze redazionali, in termini di registro e di stile. Si tratterà quindi dell'impatto della computer-mediated communication, che ha portato alla ricontestualizzazione della lettera commerciale in due diverse tipologie di e-mail: l'e-mail e-mail e la business letter e-mail. Dopo avere preso in esame le caratteristiche di ciascuna di queste due tipologie di messaggio di posta elettronica ci si soffermerà su come impostare una risposta corretta, sulla base dell'intento comunicativo, accompagnandola con le necessarie formule di cortesia, alle quali è opportuno fare riferimento in un contesto interculturale.

3) Il terzo incontro si terrà in data 22 luglio 2014 presso la CCIAA di Modena, dalle ore 14.30 alle ore 18.30.

**Business English (parte II) – Oral Communication Skills in the Workplace**

Prof.ssa Belinda Crawford

La lezione intende introdurre i temi e le competenze inerenti la comunicazione d'impresa in lingua inglese, con particolare riferimento alle forme di interazione orale in ambiti interculturali. Saranno analizzate le caratteristiche linguistiche dei generi orali tradizionalmente utilizzati nel contesto aziendale (e.g. meetings, presentations), nonché le forme più recenti basate sulle nuove tecnologie di comunicazione (e.g. teleconferencing). Saranno anche approfondite le strategie atte a produrre testi orali che siano ben strutturati ed efficaci.

4) Il quarto incontro si terrà in data 17 settembre 2014, presso la CCIAA di Reggio Emilia, dalle ore 14.30 alle ore 18,30.

**Business English (parte III) – Promotional Written Skills in the Workplace**

Prof.ssa Marina Bondi/dott.ssa Silvia Cavalieri

In occasione di questo incontro si passeranno in rassegna le varie tipologie di testi utilizzate dalle ditte con finalità promozionali. Partendo dalle lettera di presentazione della ditta, saranno oggetto di analisi rispettivamente aspetti quali la descrizione l'azienda e il prodotto, sull'identità aziendale e sul branding. Verranno inoltre intraprese attività di parallel writing, nonché la redazione di un leaflet informativo.

5) Il quinto incontro si terrà in data 30 settembre 2014, presso la CCIAA di Modena, dalle ore 14.30 alle ore 18.30.

**Introduzione ai contratti internazionali di distribuzione commerciale.**

Prof. Francesco Pighi

In occasione dell'incontro da una breve trattazione comparativa dei vari sistemi giuridici in essere nei diversi paesi si passerà ad esaminare il contratto internazionale nella sua dimensione applicativa, prestando attenzione a concetti quali legge applicabile e competenza giurisdizionale. Si analizzeranno infine i contratti internazionali di distribuzione, soprattutto per quanto riguarda questioni di vendita internazionale, agenzia commerciale e contratti di prestazione di servizi.

Argomenti di massima saranno:

- il commercio internazionale
- i contratti della distribuzione commerciale: vendita, subfornitura industriale, agenzia, , franchising ;
- la proprietà intellettuale: diritto d'autore e la proprietà industriale (marchio, brevetto);
- i concetti fondamentali di un contratto internazionale: la legge applicabile e la competenza giurisdizionale;
- la legge applicabile, il diritto comunitario e le norme imperative;
- la competenza giurisdizionale ordinaria e l'arbitrato;



**PROMECC**

AZIENDA SPECIALE PER  
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
Camera di Commercio di Modena



- le principali convenzioni e norme sovranazionali applicabili ai contratti internazionali di distribuzione commerciale;
- la vendita internazionale di beni mobili e la convenzione di Vienna del 1980 (CISG)-;
- garanzia per i beni venduti alla luce della CISG;
- l'agenzia commerciale internazionale e la Direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986.

Per informazioni

<b>UNIONCAMERE EMILIA-ROMAGNA</b>	<b>PROMECC Azienda Speciale della CCIAA MO</b>
Maily Anna Maria Nguyen Viale Aldo Moro, 62 – 40127 Bologna Tel. +39 051 6377016 – Fax +39 051 6377050 e-mail: <a href="mailto:annamaria.nguyen@rer.camcom.it">annamaria.nguyen@rer.camcom.it</a> <a href="http://www.rer.camcom.it">http://www.rer.camcom.it</a>	Franco Lauro Di Marzio – tel. 059 208888 Via Ganaceto 113 , 41121 Modena Email: <a href="mailto:franco.dimarzio@mo.camcom.it">franco.dimarzio@mo.camcom.it</a> <a href="http://www.promecmodena.it">www.promecmodena.it</a>