

enterprise europe



L'Europa alla portata della vostra impresa



"BUSINESS GAMES": PREPARARSI AI BROKERAGE EVENT/PARTNERING EVENT

Giovedì, 18 OTTOBRE 2012
10.00-13.30

ASTER – Sala 213
Area della Ricerca di Bologna
Via Gobetti 101 – Bologna

La partecipazione è gratuita previa iscrizione:
http://www.aster.it/eventi/Simpler_18ottobre2012.php

Il **Business game** è un incontro informativo/formativo finalizzato al rafforzamento delle capacità negoziali e comunicative dei **partecipanti ai brokerage event** organizzati dalla **Enterprise Europe Network**, di cui ASTER fa parte insieme a Unioncamere Emilia-Romagna e alla Camera di Commercio di Ravenna, coorganizzatori dell'incontro, che si inserisce nelle iniziative organizzate nell'ambito del progetto **SIMPLER** — il Consorzio che offre assistenza per l'innovazione e il trasferimento tecnologico transnazionale operante in Emilia-Romagna e Lombardia dal 1 gennaio 2008. SIMPLER fa parte della Enterprise Europe Network, la più importante rete finanziata dalla Commissione europea a supporto delle imprese e dei ricercatori che coinvolge oltre 600 organizzazioni operanti in 51 paesi.

Scopo dell'incontro è quello di illustrare ai partecipanti gli aspetti **pratici e fornire indicazioni operative** utili al processo di negoziazione e scambio di conoscenze e tecnologie, in particolare con un focus su **come gestire al meglio gli aspetti comunicativi** degli incontri one-to-one.

PROGRAMMA

18 ottobre, ore 10.00-13.30

A cosa serve il brokerage event, come funziona, perché parteciparvi

A cura di: Maria Gabriella Gualandi - ASTER

Raggiungere l'accordo: i partnership agreement

Contenuti: aspetti legali e contrattuali, gestione della riservatezza, strumenti contrattuali preparatori (NDA), le diverse tipologie contrattuali

A cura di: Elisabetta Vianello - ASTER

Strumenti per gestire in maniera efficace la partecipazione ad un brokerage event:

- prepararsi all'evento: definizione e messa a punto dell'offerta/domanda, la preparazione del materiale, l'individuazione dell'interlocutore
- gestione dei tempi
- approccio verso l'interlocutore
- come aprire e chiudere un incontro

A cura di: Phil Taylor - ASTER