

# Negoziazione internazionale, mediazione interlinguistica e dinamiche di relazione aziendale

Le competenze per sviluppare business in contesti culturali convergenti e globali

Contemporary learning  
Modello di lavoro interdisciplinare  
Comunicazione  
Culture  
savoir-faire

Metodologia  
Cross cultural negotiation  
Adaptive Selling  
Technology for Sales and Marketing  
CONTEXT

## Introducono

**15-15,30**

Prof. Daniela Corsaro,  
*Delegato del Rettore alle relazioni  
Didattica-Impresa*

Prof. Paolo Proietti,  
*Preside Facoltà di Interpretariato,  
traduzione e studi linguistici e  
culturali*

Prof. Luca Pellegrini,  
*Preside Facoltà di Comunicazione,  
Media, Pubblicità*

## Discutono le keywords

**15,30-17**

David Doninotti,  
*Segretario Generale Aice – Associazione  
Italiana Commercio Estero*

Catia Lattanzi,  
*docente Istituto di Alti Studi Carlo Bo,  
ideatrice del modello Interpret'Azione*

Bruno Pepi,  
*docente Istituto di Alti Studi Carlo Bo*

Gianandrea Facchini,  
*CEO & Founder Buzzdetector*

## Keynote speech:

**17-18**

Arik Struloviz,  
*esperto di negoziazioni durante crisi  
internazionali – direttore scientifico,  
International School of Negotiation*

## Conclusioni

## Data:

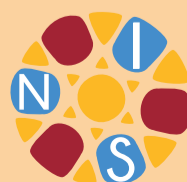
29 ottobre 2019

## Luogo:

Aula Seminari  
edificio IULM 1  
6° piano



UNIVERSITÀ  
**IULM**



International  
School of  
Negotiation®