

**Il Commercio Internazionale
alla luce della crisi economica e sanitaria,
con un'innovativa interpretazione
dell'Analisi del Linguaggio Non Verbale
nella negoziazione**

6-7 FEBBRAIO 2021

Sede: TORINO—Luserna S. Giovanni

Orario:

Sabato: 9.30-12.00 e 14.00-17.00

Domenica: 9.30-12.00

PROMOZIONE "ISCRIVITI PRIMA":

Per adesioni inviate entro il 7 DICEMBRE 2020

CONTRIBUTO DI PARTECIPAZIONE RIDOTTO

CONTATTACI SUBITO PER MAGGIORI INFO:

sinergos@comunicazioneonverbale.com

✂ _____
Scheda di adesione da inviare a: sinergos@comunicazioneonverbale.com

Cognome e nome.....

Via.....CAP.....

Città.....Prov.....

Tel.....

E-mail.....

Cod.fisc. / P.Iva.....

Sono interessata/o a partecipare al corso

**Il Commercio Internazionale alla luce della crisi economica
e sanitaria, con un'innovativa interpretazione**

dell'Analisi del Linguaggio Non Verbale nella negoziazione

in programma il 6-7 FEBBRAIO 2021 a TORINO—Luserna S. Giovanni

Autorizzo ai sensi del Reg. UE 679/2016 il trattamento dei miei dati personali, utilizzati esclusivamente per
l'invio di materiale dell'Associazione, presso atto dell'informativa riportata sul sito internet all'indirizzo
www.associazione-genesis.it/contatti

Data _____ Firma _____

Docenti:

Dr Eugenio PIZZICHELLI: laureato in Giurisprudenza, doganalista esperto di commercio internazionale, ha maturato la propria esperienza professionale come specialista doganale in SADI SPA (società del Gruppo Fiat ora FCA) dove è stato responsabile dell'Ufficio Studi e ha gestito l'Academy professionale. Già Membro Commissione esportazione di beni ad alta tecnologia, Ex Presidente della Commissione Dogane in Confindustria a Roma.

Ha svolto per molti anni l'incarico di consigliere nazionale del Consiglio Nazionale degli Spedizionieri Doganali (CNSD).

E' accreditato come perito tecnico presso il Tribunale di Torino. Ha svolto numerose docenze presso: Associazioni industriali e artigianali, Camere di Commercio in Italia e Canton Ticino nonché interventi formativi in Licei ed Istituti Tecnici, Università Cattolica di Milano e Facoltà di Economia e Commercio (Merceologia) di Torino.

Dr Rudy LANZA: psicologo, psicoterapeuta, analista del Comportamento Non Verbale, formatore e fondatore della Scuola di Comunicazione Non Verbale. Relatore ed organizzatore del 1° Congresso Europeo di Linguaggio Non Verbale, Torino, 2017. Relatore alla conferenza "Il linguaggio non verbale femminile e i rapporti con il business" presso l'Università della Svizzera italiana in collaborazione con Crédit Suisse, Lugano, 2016. Relatore al workshop di "Comunicazione non verbale giudiziaria", Comando Regionale Guardia di Finanza della Regione Piemonte, 2013. Docente di Comunicazione Non Verbale per Ispettori Dogane Svizzere; Basilea, 2017. Docente nel corso "Scienze forensi, psicologiche e criminologia" con un intervento sul Linguaggio Non Verbale in sede giudiziaria e in criminologia. Questura di Roma, 2012. Docente del Corso "Convincere con il linguaggio del corpo appropriato" per il personale Swisscom, Bellinzona - Svizzera, 2016-2017.

**INFO: Dr RUDY LANZA—Via Fuhrmann,74
10062 LUSERNA S. GIOVANNI (TO)
Tel.: +39 335 6149241**

Sinergos®
by Rudy Lanza

**Il Commercio Internazionale
alla luce della crisi economica
e sanitaria, con un'innovativa
interpretazione dell'Analisi
del Linguaggio Non Verbale
nella negoziazione**



6-7 FEBBRAIO 2021

www.comunicazioneonverbale.com

sinergos@comunicazioneonverbale.com

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE ALLA LUCE DELLA CRISI ECONOMICA E SANITARIA, CON UN'INNOVATIVA INTERPRETAZIONE DELL'ANALISI DEL LINGUAGGIO NON VERBALE NELLA NEGOZIAZIONE

L'aspetto doganale è sempre stato di fondamentale importanza economica negli scambi internazionali di merci ma negli anni successivi al secondo conflitto mondiale la portata culturale e sociale di tale branca del commercio internazionale tendeva ad affievolirsi sempre più in considerazione dello sviluppo del multilateralismo e dei conseguenti drastici abbattimenti tariffari.

*Nel corso dell'ultimo decennio la situazione sta subendo un **radicale e forse non momentaneo cambiamento.***

*Il Regno Unito fuori dalla Ue (l'ormai famigerata Brexit), il dilagare dei sovranismi, le guerre commerciali annunciate e/o praticate, il terrorismo internazionale e, in ultimo ma certo non per importanza, le emergenze sanitarie stanno determinando un **ritorno dell'importanza non solo economica ma pure culturale e politica del momento doganale che è tornato ad essere centrale** nella visione politica economica degli Stati pur nell'ambito di una generale semplificazione delle procedure e della incentivazione delle agevolazioni concesse agli operatori economici che siano reputati nonché qualificati come affidabili.*

*In quest'ottica il corso fornirà, nella **cornice assolutamente incentivante della Val Pellice** (Aula Didattica presso l'Istituto Rudy Lanza a Luserna San Giovanni), gli elementi più significativi **dell'attuale situazione internazionale dal punto di vista doganale** a partire dall'osservatorio nazionale e comunitario (oggi diremmo "unionale").*

*Inoltre, il corso tratterà sulle **tecniche di analisi della Comunicazione Non Verbale nell'ambito della negoziazione.***

PROGRAMMA

La parte doganale:

- *L'organizzazione mondiale del commercio
- *Il WTO (World Trade Organization) e il WCO World Customs Organization)
- *Unioni doganali e ZLS
- *Accordi commerciali e doganali: i recenti casi di Giappone, Singapore e Vietnam.

- * Nozione di origine commerciale e doganale
- *Il valore e la classificazione doganale
- *La crisi delle relazioni commerciali nate dal secondo dopoguerra
- *Il clamoroso caso della Brexit
- *La lunga guerra commerciale Cina/USA
- *Le principali agevolazioni concesse agli operatori economici.

La situazione odierna, gli ultimi avvenimenti (es. covid-19) ci portano a riflettere su parecchie tematiche che investono il mondo delle aziende, del business e del commercio internazionale.

Ed è in riferimento a quest'ultimo settore che intendiamo proporre ai professionisti che operano nel comparto doganale un corso inedito con un'innovativa analisi del linguaggio non verbale nella negoziazione.

Infatti, ulteriore parte del corso pone un'attenzione particolare ai **processi relazionali** che, in ambito commerciale e nella negoziazione, sono fondamentali per mettere in atto **strategie vincenti** (intelligenza relazionale basata sull'analisi del comportamento non verbale dell'interlocutore). L'interazione verbale non ci permette di conoscere ciò che l'altro pensa circa un eventuale accordo: **l'analisi del linguaggio non verbale, rappresenta il 70% della comunicazione ed è in grado di decifrare le reali intenzioni.**

PROGRAMMA

- * Identificare nel potenziale cliente i segni non verbali del dubbio, della chiusura o apertura durante una negoziazione.
- * Analizzare le reazioni del Comportamento Non Verbale durante le fasi della contrattazione per una conclusione a proprio vantaggio.
- * Creare un clima di fiducia e credibilità con l'interlocutore sapendo come interpretare la mimica e la gestualità.

**IL PROGRAMMA CONSENTE DI APPLICARE
IMMEDIATAMENTE LE NOZIONI APPRESE**

**AL TERMINE DEL CORSO E' RILASCIATO
L'ATTESTATO DI FREQUENZA**