













"Relazionarsi con l'India" - Agenda dei lavori










Mattina					
FASE	ORARIO		CONTENUTO	OBIETTIVI	MODALITÀ FORMATIVE
Presentazione del Corso formativo	09.00	30'	Presentazione del programma e dei partecipanti Le singole aspettative dei partecipanti	Esporre i punti chiave del programma e le attese dei partecipanti	
Test individuale "Noi e gli altri"	09.30	30'	A ciascun partecipante viene somministrato un test che produce un grafico che a sua volta viene sovrapposto ai grafici di altre culture (Giappone, Brasile, India ...)	Partire dalla propria impostazione socio culturale per chiarire la distanza con le culture diverse da noi	
Il mercato indiano tra vincoli e potenzialità	10.00	30'	Dati statistici sulla crescita del mercato India, generali e settoriali. Le barriere all'entrata e il sistema protezionistico	Condividere la particolarità dell'india come forte mercato emergente ma difficile da affrontare	
I pregiudizi e gli ostacoli alla comprensione	10.30	30'	Pregiudizi e stereotipi più ricorrenti nei confronti dell'India e degli indiani	Evidenziare quanto i pregiudizi possano ostacolare la comprensione	
Coffee Break	11.00	30'			
Il sistema gerarchico e il ruolo delle caste	11.30	30'	La gerarchia di ruolo e la gerarchia di casta.	Dimostrare in che modo il doppio sistema gerarchico influenza la relazione di business	
Esercitazione "La costruzione della relazione in India"	12.00	45'	Simulazione di un incontro di business	Fare emergere gli elementi di comunicazione verbale e non verbale utile per la relationship building indiana	

"Relazionarsi con l'India" - Agenda dei lavori

Pomeriggio					
FASI	ORARIO		CONTENUTO	OBIETTIVI	MODALITÀ FORMATIVE
Che cosa fare e che cosa evitare	14.00	30'	Consigli pratici da adottare nella relazione con gli indiani	Trarre il massimo dalla relazione interpersonale	
Esercitazione "Costruire la relazione basata sulla partnership"	14.30	60'	Metodi e tempi nel processo di costruzione di una relazione di partnership in India	Trasferire il processo nelle sue fasi e nella tempistica	
Coffee break	15.30	30'			
Lo sviluppo del piano d'azione individuale	16.00	30'	Ciascun partecipante si darà un proprio obiettivo personale, tenendo conto dei propri limiti e in ragione della consapevolezza della particolarità del mercato indiano	Mettere in pratica quanto appreso nella giornata in modo che i partecipanti possano costruirsi relazioni efficaci in India	
Conclusioni	16.30	30'	Compilazione del questionario di verifica da parte dei partecipanti Distribuzione del materiale	Raccogliere i feedback e verificare lo stato di apprendimento	

"Relazionarsi con l'India" - Agenda dei lavori

Legenda simboli guida d'animazione formativa

	Durata		
	Esposizione		Domande e Risposte
	Proiezione di slide		Giro di tavolo
	Esercitazione in gruppo		Paper-board
	Esercitazione a coppie		Materiale cartaceo, dispense