

Notizie Ferpi
Agenda
Attività
Formazione
Magazine
Notizie RP

- Ambiente
- Corporate
- Eventi
- Formazione
- Investor Relations
- Internazionale
- Management
- Media
- Public Affairs
- Immagini
- **Libri**
- Internet

Fonti RP
Sala Stampa
Newsletter

La settimana Ferpi nella tua casella e-mail

[Registrati >>](#)

Iscriviti

Entra nel mondo Ferpi e scopri i vantaggi per i soci

[Come >>](#) [Perchè >>](#)

Sondaggio

In che modo la comunicazione elettronica ha migliorato i rapporti personali?

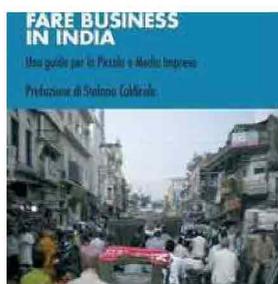
[Esprimi la tua opinione >>](#)

Notizia

Fare business in India

Un Paese in continua crescita, capace di coniugare costi competitivi e personale qualificato ma allo stesso una realtà complessa e rigida che necessita di comprensione. Il nuovo libro di **Stefano Martello** e **Sergio Zicari** vuole porsi come un utile strumento per tutti coloro che non hanno mai realizzato attività di partnership con realtà straniere, con un occhio di riguardo alle PMI italiane.

14/05/2013, Libri, Commenti



India. Uno scenario economico in espansione, con livelli di crescita costanti nel tempo e diversificati per settore produttivo; capace di coniugare costi competitivi con una classe media sempre più qualificata e creativa. Ma l'India è anche complessità, rigidità burocratica e operativa; uno scenario *in progress* che non può essere affrontato con i soli strumenti economici ma che, al contrario, necessita di una attenta comprensione, culturale prima che professionale.

Originando da tale premessa, il nuovo libro di **Stefano Martello** e **Sergio Zicari** vuole rappresentare una ideale *porta d'ingresso*; uno strumento di informazione e formazione per tutti, compresi coloro che non hanno mai posto in essere attività di *partnership* con realtà straniere, privilegiando in tal senso il dialogo con realtà medio piccole, così presenti e importanti nel tessuto produttivo italiano. Il testo viene caratterizzato da un apparato contenutistico di immediata comprensione e spendibilità (anche grazie a numerose testimonianze di professionisti nonché alla presenza di schede pratiche), funzionale a una duplice semplificazione che interessi sia la fase di primo contatto sia quella di collaborazione operativa.

I processi di comunicazione – se inseriti in una cornice strutturata e quotidiana – si trasformano, così, in una leva strategica capace di creare empatia tra i vari attori presenti, promuovendo un clima di partnership che non sia solo formale ma sostanziale. Funzionale al raggiungimento di risultati calibrati sul medio lungo termine.

Fare business in India

Una guida per la piccola e media impresa

S. Martello, S. Zicari

[Franco Angeli](#), 2013

pp. 160, € 19,00

Commenti

Per lasciare un commento è necessario essere iscritti: [Entra](#) o [Registrati](#)

Archivio

- 2013
- 2012
- 2011
- 2010
- 2009
- 2008

Agenda

Lundquist #webcomms @fterwork
Milano, 5 giugno 2013

Le imprese di successo sono quelle che si aprono al successo
Milano, 5 giugno 2013

[Tutti gli appuntamenti >>](#)

Fonti Rp

- Links
- Documenti
- Libri
- Tesi di Laurea
- Riviste
- Dizionario RP


Il Magazine delle Relazioni Pubbliche

Mensile con notizie, interviste e approfondimenti dal mondo RP

[Scarica il pdf >>](#)

Ferpinet è un network di soci, un network professionale. Puoi condividere informazioni, opinioni e conoscenze.

[Scopri il network >>](#)