

# Tecniche di promozione aziendale in lingua inglese: SOS presentations (Avoiding disaster and being memorable) 4° ed. Torino, 16, 23, 30 gennaio e 6, 13 febbraio 2018

Torino, 16, 23, 30 gennaio e 6, 13 febbraio 2018

## Tecniche di promozione aziendale in lingua inglese: SOS presentations (Avoiding disaster and being memorable) 4° ed.

Torino, 16, 23, 30 gennaio e 6, 13 febbraio 2018

La relazione con clienti e partner di diverse nazionalità e, in particolare, l'obiettivo di acquisizione di nuovi clienti, si basa su come l'azienda riesca, già dal primo incontro, a comunicare la propria **"Unique Value Proposition"** ovvero ciò che distigie la propria proposta/offerta/azienda dalla concorrenza.

Il corso di **comunicazione efficace in lingua inglese**, ha per obiettivo il rafforzamento delle competenze linguistiche dei partecipanti con particolare riguardo ai seguenti aspetti: sapersi presentare in modo efficace e sintetico, saper catturare l'attenzione dell'interlocutore concentrandosi sul valore aggiunto delle proprie proposte, **saper evidenziare i concetti** chiave e dosare correttamente le informazioni da dare, saper rendere il proprio discorso accattivante e coinvolgente.

I partecipanti potranno sperimentare in aula simulazioni di situazioni reali tramite **role-play**.

Il corso si rivolge ad operatori già in possesso di una **buona conoscenza della lingua inglese**, che desiderino affinare le loro competenze comunicative. E' previsto un test di ingresso.

Il corso viene proposto nell'ambito del Piano Formativo "Competenze per l'Internazionalizzazione: percorso di crescita per le PMI", approvato e finanziato dalla Città Metropolitana di Torino - Bando "Piano Formativo d'Area 2016 - 2018" (Fondo Sociale Europeo).

## Tematiche trattate

- Presenting: how do I start well? Is my style the right style? Am I interesting? Is my message clear/concise/relevant?
- Presenting & B2B: am I relevant?
- Writing & Telephoning: writing skills; Telephoning & trouble-shooting
- The power of listening & effective meetings
- Reaching agreement & powerpoint
- Applied sales tasks & activities

Per dettagli sui contenuti del corso consultare il **Programma** in allegato.

## Chi può partecipare

- Dipendenti a libro paga (operai, impiegati, quadri, dirigenti, apprendisti) occupati presso aziende o altri datori di lavoro assimilabili con sede in Torino o provincia
- Agenti di commercio e/o rappresentanti di affari in mediazione, di assicurazione e broker, di prodotti finanziari
- Titolari, amministratori e coadiuvanti solo se di Piccole o Medie imprese
- Professionisti iscritti ai relativi albi

? Massimo 14 partecipanti

? E' inoltre possibile accogliere in numero minoritario partecipanti provenienti da altre province

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "nuova iscrizione". E' inoltre necessario predisporre ed inviare tutta la documentazione indicata nell'allegata "Scheda Tecnica"

1° dicembre

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

## Informazioni

Per ricevere maggiori informazioni sulle modalità di adesione si invitano gli interessati a contattare Ceipiemonte:

Maddalena Covello – Stefania Soi

Tel 011 6700.669 – 615 Fax: 011 6965456

maddalena.covello@centroestero.org



## Stampa

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 16.01.2018 / 13.02.2018
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte - Corso Regio Parco, 27 - Torino
- **Città:** Torino ( Europa , Italia )
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 1
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 09.10.2017
- **Data fine iscrizioni:** 25.10.2017

## Per informazioni

### Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino

Team .....

Tel. +39 011 6700.../..... Fax +39 011 6965456

Email.....