Presenting and negotiating: tecniche di comunicazione in lingua inglese 4 ed. - Torino, 15, 22, 29 marzo -5 e 12 aprile 2019

Torino, 15, 22, 29 marzo -5 e 12 aprile 2019

Presenting and negotiating: tecniche di comunicazione in lingua inglese ed. 4

Torino, 15, 22, 29 marzo -5 e 12 aprile 2019

Oggi l'inglese è accettato universalmente come lingua professionale ufficiale. La maggior parte delle aziende straniere l'hanno adottata come uno degli strumenti più efficaci per accedere al mercato internazionale. Dunque l'Inglese è la chiave per il successo in qualsiasi professione, in particolare in ambito commerciale.

Inoltre le competenze comunicative in lingua straniera facilitano, in contesti multiculturali, la mediazione e la comprensione delle altre culture; più si padroneggia la lingua, meglio si riesce a negoziare e a comprendere completamente le esigenze di clienti e imprese, evitando malintesi e consentendo la finalizzazione degli accordi, e non solo con i madrelingua.

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

Obiettivo del corso è 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, sapersi adattare al registro comunicativo dell'interlocutore, saper presentare la propria proposta commerciale e gestire con successo negoziazioni e trattative in contesti multiculturali.

Il corso è rivolto a lavoratori occupati che operano come responsabili marketing, export manager, addetti commerciali, titolari di PMI nell'ambito di imprese di produzione, di servizi o di commercializzazione che debbano interagire con clienti o altri interlocutori esterni all'azienda e che desiderino **affinare le loro competenze comunicative in lingua**. Poichè le lezioni saranno tenute interamente in inglese, è richiesta una **buona padronanza della lingua**, che verrà valutata tramite un test di ingresso.

Il corso viene proposto nell'ambito del Piano Formativo "Il mondo a portata di impresa: percorsi formativi per lo sviluppo delle PMI all'estero", approvato e finanziato dalla Città Metropolitana di Torino - Bando "Piano Formativo d'Area 2017 - 2018 - 2° sportello" (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
- Applied sales tasks & activities
- Negotiating & reaching agreement
- Elevator speeches/5-minute speeches & media support
- Power Point: applied role play

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**"

Scadenza adesioni: 20 febbraio

Sede e orari: Ceipiemonte - Via Nizza 262/56 (1° piano Lingotto) - Torino - 9.00 - 17.45 - 12 aprile (9.00 - 13.00)

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

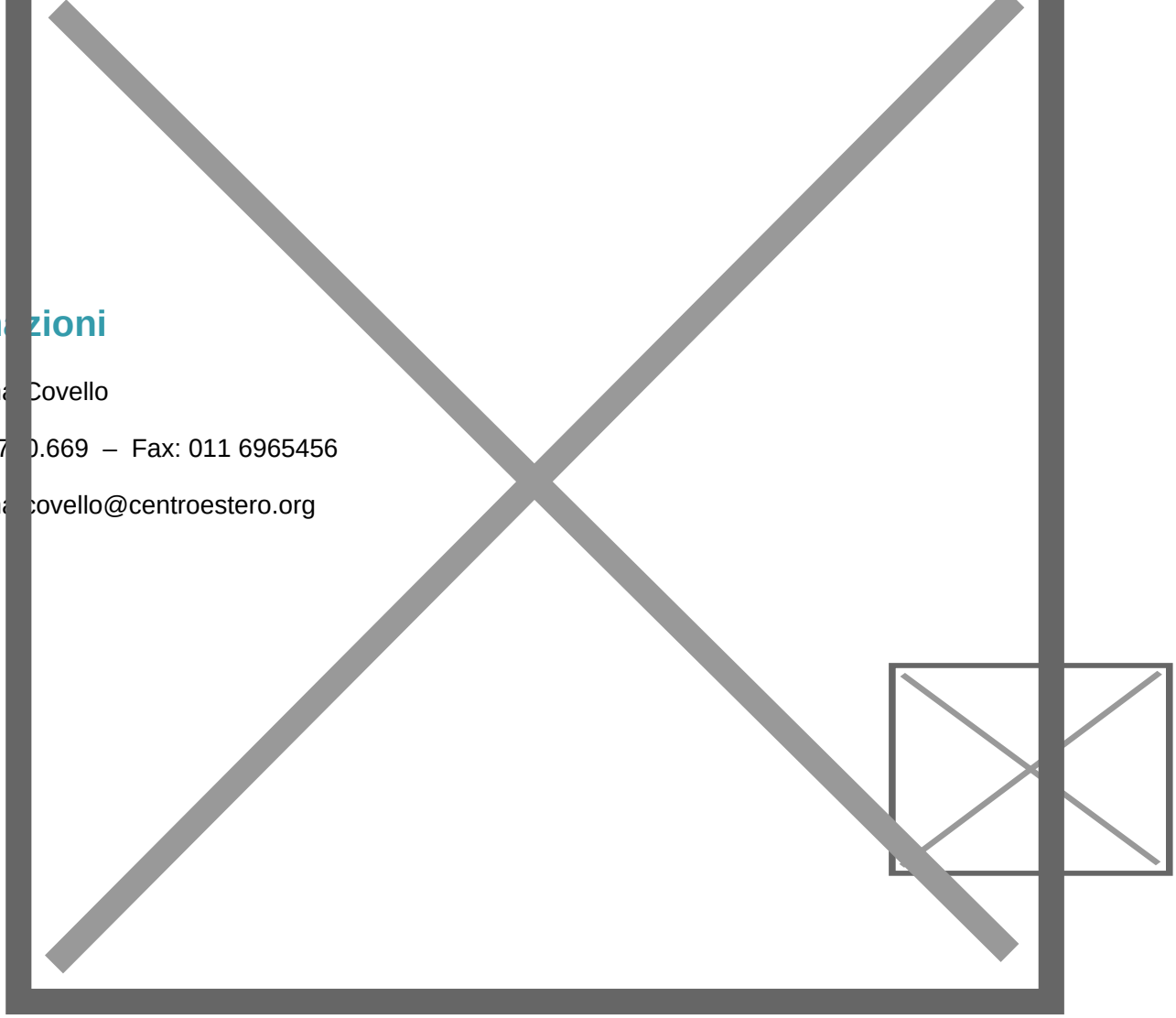
Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

Informazioni

Maddalena Covello

Tel 011 67[illegible].669 – Fax: 011 6965456

maddalena.covello@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 15.03.2019 / 12.04.2019
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte - Via Nizza 262/56 - Torino
- **Città:** Torino ( )
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 23.01.2019
- **Data fine iscrizioni:** 20.02.2019

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Via Nizza 262 int. 56

Team Maddalena Covello

Tel. +39 0[illegible]

Email mad[illegible]covello@centroestero.org

