CORSO - Effective presenting, negotiating and reaching agreement

Torino, 7 e 15 giugno

CORSO - Effective presenting, negotiating and reaching agreement

Torino, 7 e 15 giugno

Avviare e gestire una trattativa, oppure raggiungere un accordo con un partner estero richiede **capacità di comunicazione ed interazione** che permettano di valorizzare la propria proposta in maniera chiara ed incisiva. All'uso appropriato della lingua si aggiunge la **necessità di sapersi presentare**, creare un clima di **fiducia reciproca** e utilizzare un linguaggio ed approccio adatto per condurre una trattativa online/in presenza aumentando le possibilità di raggiungere un accordo.

Ceipiemonte propone un corso di due giornate in presenza, rivolto ad operatori già in possesso di una buona conoscenza della lingua inglese. I partecipanti potranno **sperimentare simulazioni di situazioni reali** tramite role-play, applicando immediatamente le conoscenze e le tecniche apprese.

1° GIORNATA

- **Communications in a cross-cultural context**
  - My values are not necessarily the right values
  - Effective second-language communications
  - Working effectively in a changing landscape
  - Working effectively in a second language
- **Creating trust and respect through language patterns**
  - Controlling
  - Structure
  - Discourse markers
  - Mapping
- **Building a credible style**
  - Clarity, brevity, accessibility

- **Applied "2-minute" presentations**
  - Highlighting key messages
  - Being memorable
  - Presenting who we are, what we do, how we work
  - Presenting added-value
  - Stating your case

- **Physical grammar and building rapport**
  - The voice, upspeak, intonation, physical grammar & powerful language choices
  - Building rapport
  - Creating a collaborative climate

- **The power of questions**
  - Open, closed, indirect, evaluative, hypothetical, probing, specific & funnel questions
  - "Your business is my business, your concerns are my concerns"
  - Decision-makers & critical listeners
  - Handling questions

- **The meeting and the powerful opening/close**
  - Primacy and regency
  - Opening & proposing the agenda
  - Closing & the call for action

- **Meetings: creating a dynamic language toolkit**
  - Agreeing & disagreeing
  - Proposing
  - Checking & clarifying
  - Interacting

2° G

- **Shooting the elephant & de**
  - Building rapport
  - Creating a positive, dy
  - Achieving credibility &
  - Dealing with concerns
  - Trouble shooting
  - Non-visual communica
- **Reaching & negotiating an**
  - **Opening**
  - Stating needs and pos
  - Creating shared under
  - Alternatives and optio
  -
  - **Exchanging informat**
  - Recognizing positions
  - Clarifying interests/situ
  - Creating the right clim
  - Listening, expressing
  - Seeking common grou
  - Expressing & sharing
  -
  - **The Proposal & Barg**
  - Dealing with objection
  - Recognition
  - Exploring solutions
  - Offering compromise
  - Checking, confirming,
  - Aggressive vs. asserti
  -
  - **Closing the commitm**
  - Language choices (co
  -
  - **Call for action**
  -
  - **Applied role-play / si**

- **The B2B**
  - Creating rapport & **bri**
  - **Agreeing** an agenda
  - Creating a **collaborati**
  - Dealing with **detail, co**
  - **Identifying** interests &
  - **Closing** & the call for

Prerequisito di partecipazione: buona conoscenza della lingua inglese (livello minimo necessario: **pre-intermedio**).

Relatore: Dott. Marcus Baines

Sede di svolgimento: Ceipiemonte, Via Nizza, 262 int. 56 - 1° piano

Date e Orario: 7 e 15 giugno (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 6 giugno

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 490,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

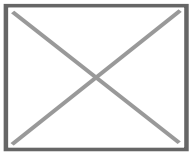
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 12 partecipanti.



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 07.06.2023 / 15.06.2023
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 3
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 19.04.2023
- **Data fine iscrizioni:** 06.06.2023

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700619

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org