OBIETTIVO: ESTERO - 4. PRESENTARE E PRESENTARSI

THE 5-MINUTE SPEECH Developing a clear, concise & convincing communication style - Torino, 29 e 30 ottobre 2018

THE 5-MINUTE SPEECH Developing a clear, concise & convincing communication style

Torino, 29 e 30 ottobre 2018

Nel confronto con controparti straniere la **padronanza linguistica**, unita alla capacità di **sintesi ed efficacia comunicativa**, giocano un ruolo fondamentale per il **buon esito dell'incontro e per la conclusione del business.**

Il **Focus tematico** proposto ha per obiettivo principale il rafforzamento delle competenze dei partecipanti nell'uso del Business English: **sapersi presentare** in modo accattivante, saper **catturare l'attenzione** dell'interlocutore concentrandosi sul valore aggiunto delle proprie proposte (**Unique selling proposition**), saper evidenziare i concetti chiave concetti chia in un breve discorso avendo poco tempo a disposizione **(Elevator Speech).**

L'iniziativa è realizzata nell'ambito dei **Progetti Integrati di Filiera - PIF 2018-2019** – Aerospazio, Automotive, Meccatronica, Cleantech Chimica verde, Salute e Benessere, Agroalimentare, Abbigliamento, Alta Gamma e Design, Tessile, gestiti dal Centro Estero per l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte) su incarico della Regione Piemonte e finanziati dal **Fondo Europeo Sviluppo Regionale attraverso il POR FESR Piemonte.**

Rivolto a personale aziendale in possesso di una buona conoscenza della lingua inglese, il Focus è propedeutico alle numerose occasioni di incontro con controparti straniere, previste nell'ambito dei PIF (B2B, fiere, missioni, visite ad operatori stranieri).

Nel corso dell'incontro, **esperto e partecipanti si confronteranno sui seguenti temi:**

1. Developing a winning presentation strategy

- Working effectively in a second language
- Key cross-cultural communication techniques
- Italian vs English: a strategy to communicate
- Assessing my cultural context
- Effective communications in English
- Creating a shared pattern of speech
- Creating the right impression

2. Developing Key Performance Tools

- Developing the language tools
    - Structure
    - Mapping: sequencing, linking and signaling
- Maintaining listener interest
- The purpose, planning the pyramid, organizing information
- The Message

3. My Unique Selling / Value Proposition

- Elements of a successful UVP/USP
- Identifying and pitching my UVP/USP
- Features Advantages Benefits
- Benchmarking my company/product/service
- Differentiating yourself - identifying your point of uniqueness
- Developing & creating my Unique Value/Selling Proposition

4. The Elevator Speech

- Creating your elevator speech: the 4-step formula
- Adapting language to suit elevator speech types
- Do's & DON'Ts
- What's in it for me? – targeting the audience
- Targeting your speech: achieving the right style, tone, voice, register
- Reaching the long-term memory
- Developing and creating my elevator speech
- Delivering my elevator speech
    - Verbal strategy
    - Language devices – verbs, adjectives, imperatives, repetition, structure, etc.
    - Non verbal strategy – creating rapport

5. My performance

- Evaluating listener types
- Adapting my performance to the listener
- Language types: aggressive vs. assertive vs. passive
- Assertiveness, arrogance, shyness, humility, sincerity & recognition
- I, We & verbal tactics
- Managing and controlling the presentation techniques
- My values and my performance - The voice: 4Ps
- Body language
- Decision-makers & critical listeners
- Handling questions
- Overcoming nerves

Applied tasks – individual / group role-play & simulation + feedback

Relatore: Dr. Marcus Baines – Esperto di Business English and International Communication Ceipiemonte

Sede di svolgimento: Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27 - Torino

Date e Orario: 29 e 30 ottobre – h 9.15 – 17.45

Scadenza adesioni: 22 ottobre

Modalità di partecipazione

La partecipazione è **gratuita, previa iscrizione.**

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

Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di **12 aziende aderenti ai suddetti PIF (1 partecipante per azienda)**: qualora queste ultime non saturassero il totale dei posti disponibili, potranno essere ammesse anche aziende non appartenenti ai PIF.

Per ulteriori informazioni:

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 29.10.2018 / 30.10.2018
- **Orario:** 09:15 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (America)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 5
- **Posti totali per azienda:** 1
- **Data inizio iscrizioni:** 22.10.2018
- **Orario inizio iscrizioni:** 18:00
- **Data fine iscrizioni:** 22.10.2018
- **Orario fine iscrizioni:** 18:00

Per informazioni

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org