OBIETTIVO: ESTERO - 5. PRESENTARE E PRESENTARSI: THE 5-MINUTE SPEECH

Developing a clear, concise & convincing communication style - Torino, 27 e 28 gennaio 2020

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

Torino, 27 e 28 gennaio 2020

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 2019-2020** – 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, Via Nizza, 262/56 - Torino

Date e Orario: 27 e 28 gennaio – h 9.00 – 17.30

Scadenza adesioni: 21 gennaio

MODALITA' DI ADESIONE

La partecipazione al Focus è gratuita previa iscrizione on line.

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.

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine d'arrivo per un **massimo di 14 partecipanti per ciascun incontro (1 solo referente per ciascuna azienda).**

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di adesione costituisce iscrizione effettiva al Focus. Non è pertanto necessario trasmettere a Ceipiemonte il Modulo compilato e firmato.

Effettuando l'adesione on line l'impresa si impegna a partecipare al Focus e, in caso di impossibilità a partecipare, a comunicare la propria rinuncia con congruo anticipo rispetto alla data dell'incontro, al fine di consentire a CEIPIEMONTE di ammettere al medesimo altre aziende in lista d'attesa. In assenza di tale comunicazione, CEIPIEMONTE si riserva di non ammettere l'impresa inadempiente ai rimanenti Focus del Percorso ai quali l'impresa abbia aderito o intenda aderire.

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).**

Per informazioni:

Rossana Bernardini
tel. 011 6700.653
rossana.bernardini@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 27.01.2020 / 28.01.2020
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Ceipiemonte, Via Nizza, 262/56
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 1
- **Data inizio iscrizioni:** 01.10.2019
- **Orario inizio iscrizioni:** 08:00
- **Data fine iscrizioni:** 21.01.2020
- **Orario fine iscrizioni:** 18:00

Per informazioni

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org