Tecniche di promozione aziendale in lingua inglese: SOS presentations - Torino, 19 e 26 settembre, 3, 10 e 17 ottobre 2017

Torino, 19 e 26 settembre, 3 , 10 e 17 ottobre 2017

Tecniche di promozione aziendale in lingua inglese: SOS presentations (Avoiding disaster and being memorable)

1° edizione: Torino, 19 e 26 settembre, 3, 10 e 17 ottobre 2017

2° edizione: Torino, 25 settembre, 2, 9, 16 e 23 ottobre 2017

POSTI ESAURITI

E' possibile iscriversi alla 3° edizione - Per maggiori informazioni:

http://iniziative.centroestero.org/iniziative.php?IDitem=2169&action=view

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 distigue 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 utile alla composizione di due gruppi per livelli omogenei.**

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**"

Scadenza adesioni: 7 settembre

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

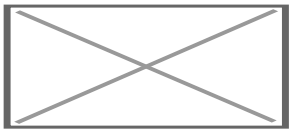
Informazioni

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

E-mail: maddalena.covello@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 19.09.2017 / 23.10.2017
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte - Corso Regio Parco, 27 - Torino
- **Città:** Torino
- **Posti totali:** 28
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 11.07.2017
- **Data fine iscrizioni:** 06.09.2017

Per informazioni