Tecniche di promozione aziendale in lingua inglese: SOS presentations - 3° edizione Torino, 14, 21, 28 novembre e 5, 12 dicembre 2017

Torino, 14, 21, 28 novembre e 5, 12 dicembre 2017

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

3° edizione - Torino, 14, 21, 28 novembre e 5, 12 dicembre 2017

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.**

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

- App d sales tasks & activitie

Per dettag sui contenuti del corso consulta il **Programma** in alle to.

Chi pu partecipare

- Dipe denti a libro paga (operai, impiegati, q uri, dirig ti, apprendisti) occupati presso azienc o altri dato di lavoro assimilabili con sede in T no o provincia
- Age i di commercio e/o rappresentant affari in mediazio di assicurazione e broker, di pro otti fina iari
- Tito i, amministratori e coadiuva solo se di Piccole o Medie im ese
- Prof ssionisti iscritti ai relativi i

? M simo 14 partecipar

? E' inoltre ossibile acco ere in numero minoritario partecipanti provenienti da altre p vince

Per aderire è necess o compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuov iscrizion "**. E' inoltre nec ssario predisporre ed inviare tutta la documentazione indicata nell'allegata "**Sched Tecni a"**

Scadenza adesioni: 30 ottobre

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

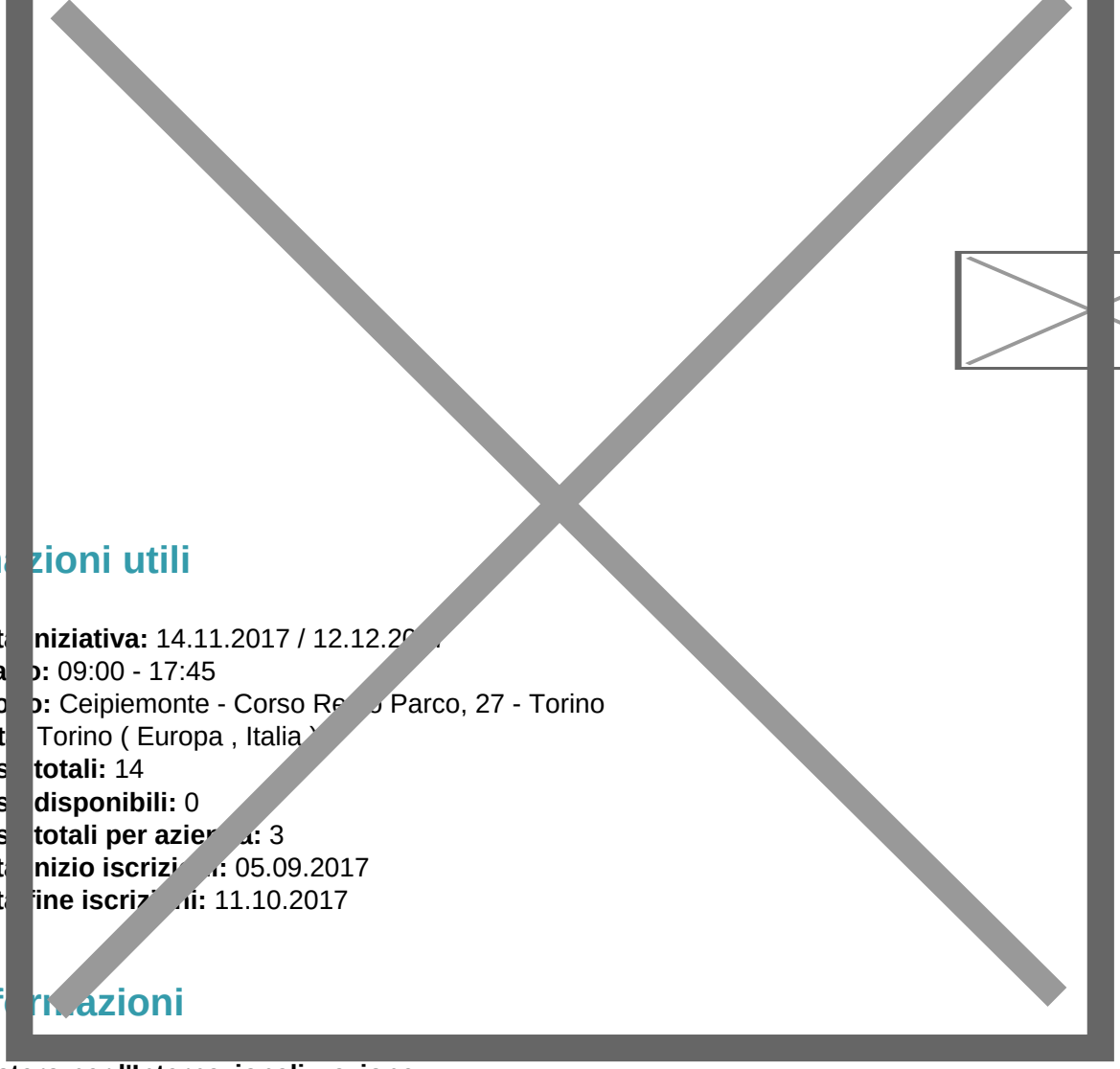
Informazioni

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:** 14.11.2017 / 12.12.20
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte - Corso Regio Parco, 27 - Torino
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 05.09.2017
- **Data fine iscrizioni:** 11.10.2017

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino

Team .....

Tel. +39 011 6700.../..... Fax +39 011 6965456

Email.....

