CORSO - The “5-MINUTE SPEECH” & developing a clear, concise & convincing communication style

Torino, 22 e 30 marzo

CORSO - The “5-MINUTE SPEECH” & developing a clear, concise & convincing communication style

Torino, 22 e 30 marzo

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.**

Ceipiemonte organizza un corso, **in presenza,** che ha per obiettivo principale il rafforzamento delle competenze dei partecipanti per una **comunicazione appropriata e convincente in lingua inglese**: **sapersi presentare** (introdurre, gestire e coordinare il proprio messaggio) in modo accattivante; saper **catturare l’attenzione** dell’interlocutore tenendo in considerazione al contempo la sua cultura di appartenenza; **saper esporre il valore aggiunto** e il tratto distintivo delle proprie proposte (**Unique selling proposition**); **saper evidenziare i concetti chiave in un breve discorso** con chiarezza, accuratezza e in modo efficace avendo poco tempo a disposizione **(Elevator Speech).**

1° GIORNATA

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 /Lewis
- Effective communications in English
- Trust - Creating a shared pattern of speech
- Respect – Content & creating the right impression

Developing Key Performance Tools

- Developing the language tools
- Structure
- Mapping: sequencing, linking and signaling
- Being memorable & The Message

Applied tasks – presenting to create trust/respect

- The 90-second presentation & **highlighting key messages**

My Unique Selling / Value Proposition

- Identifying and pitching my UVP/USP
- Features Advantages Benefits
- Differentiating yourself - identifying your point of uniqueness
- Youtility: how I can be useful to you
- Benchmarking my company/product/service
-

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

The 5-minute speech / elevator speech

- Creating your pitch/elevator speech
- Adapting language to suit pitch/elevator speech types
- Targeting your speech: achieving the right style, tone, voice, register
- Reaching the long-term memory
- Delivering my pitch/elevator speech
- Verbal strategy
- Language devices

2° GIORNATA

Non verbal strategy – creating rapport

Applied tasks (examples)

- Presenting the company
- Presenting the product range
- Presenting services
- One product / service
- Competitive advantage
- Issue management
- What makes us different
- Presenting technology / technical s
- Storytelling
- Who we are, WHAT we do & HOW

The 5-minute 'pitch' presentation & multi

- Mini presentations & pitches: tips a
- Developing & delivering a short pre poster-format, etc.
- Preparation & structure
- Packaging & accessibility
- Dos & Don'ts
- Performance & delivery
- Handling listener/audience objectio

Simulation – PowerPoint / multimedia pre

My performance

- Adapting my performance to the lis
- I, We & verbal tactics
- My values and my performance
- The voice: 4Ps
- Physical Grammar

Handling questions

Applied tasks: individual/group role-play/sim

Follow-up & applied tasks / simulation

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: 22 e 30 marzo (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 21 marzo

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.

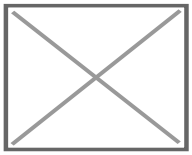
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

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:** 22.03.2023 / 30.03.2023
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 19.01.2023
- **Data fine iscrizioni:** 06.03.2023

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