

# CORSO - Effective presenting, negotiating and reaching agreement

Torino, 7 e 15 giugno

## CORSO - Effective presenting, negotiating and reaching agreement

Torino, 7 e 15 giugno

Avviare e gestire una trattativa, oppure raggiungere un accordo con un partner estero richiede **capacità di comunicazione ed interazione** che permettano di valorizzare la propria proposta in maniera chiara ed incisiva. All'uso appropriato della lingua si aggiunge la **necessità di sapersi presentare**, creare un clima di **fiducia reciproca** e utilizzare un linguaggio ed approccio adatto per condurre una trattativa online/in presenza aumentando le possibilità di raggiungere un accordo.

Ceipiemonte propone un corso di due giornate in presenza, rivolto ad operatori già in possesso di una buona conoscenza della lingua inglese. I partecipanti potranno **sperimentare simulazioni di situazioni reali** tramite role-play, applicando immediatamente le conoscenze e le tecniche apprese.





## 1° GIORNATA

- **Communications in a cross-cultural context**
  - My values are not necessarily the right values
  - Effective second-language communications
  - Working effectively in a changing landscape
  - Working effectively in a second language
- **Creating trust and respect through language patterns**
  - Controlling
  - Structure
  - Discourse markers
  - Mapping
- **Building a credible style**
  - Clarity, brevity, accessibility
- **Applied “2-minute” presentations**
  - Highlighting key messages
  - Being memorable
  - Presenting who we are, what we do, how we work
  - Presenting added-value
  - Stating your case
- **Physical grammar and building rapport**
  - The voice, upspeak, intonation, physical grammar & powerful language choices
  - Building rapport
  - Creating a collaborative climate
- **The power of questions**
  - Open, closed, indirect, evaluative, hypothetical, probing, specific & funnel questions
  - “Your business is my business, your concerns are my concerns”
  - Decision-makers & critical listeners
  - Handling questions
- **The meeting and the powerful opening/close**
  - Primacy and regency
  - Opening & proposing the agenda
  - Closing & the call for action
- **Meetings: creating a dynamic language toolkit**
  - Agreeing & disagreeing
  - Proposing
  - Checking & clarifying
  - Interacting

## 2° GIORNATA

- **Shooting the elephant & dealing with objections**
  - Building rapport
  - Creating a positive, dynamic atmosphere
  - Achieving credibility & sincerity
  - Dealing with concerns
  - Trouble shooting
  - Non-visual communication
- **Reaching & negotiating an agreement**
  - **Opening**
    - Stating needs and positions
    - Creating shared understanding
    - Alternatives and options
    -
  - **Exchanging information**
    - Recognizing positions
    - Clarifying interests/situations
    - Creating the right climate
    - Listening, expressing views
    - Seeking common ground
    - Expressing & sharing concerns
    -
  - **The Proposal & Bargaining**
    - Dealing with objections & concerns
    - Recognition
    - Exploring solutions
    - Offering compromise
    - Checking, confirming, clarifying
    - Aggressive vs. assertive language
    -
  - **Closing the commitment**
    - Language choices (conditionals)
    -
  - **Call for action**
    -
  - **Applied role-play / simulation**
- **The B2B**
  - Creating rapport & bridging the gap
  - **Agreeing** an agenda
  - Creating a **collaborative** environment
  - Dealing with **detail, content**
  - **Identifying** interests & needs
  - **Closing** & the call for action

**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:** 7 e 15 giugno (9.00/17.00)

**Scadenza adesioni:** 6 giugno

## 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.**

Image not found or type unknown

[Stampa](#)

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 07.06.2023 / 15.06.2023
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 3
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 19.04.2023
- **Data fine iscrizioni:** 06.06.2023

## 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](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)