

# 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 roleplay, 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
- o Discourse markers
- Mapping

## Building a credible style

Clarity, brevity, accessibility

## Applied "2-minute" presentations

- Highlighting key messages
- o 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"
- o 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

## · Shooting the elephant & dealir

- Building rapport
- Creating a positive, dynan
- o Achieving credibility & sind
- Dealing with concerns
- Trouble shooting
- Non-visual communication

# · Reaching & negotiating an ag

- Opening
- Stating needs and position
- Creating shared understar
- Alternatives and options

# Exchanging information

- Recognizing positions
- Clarifying interests/situation
- Creating the right climate
- Listening, expressing view
- Seeking common ground
- Expressing & sharing con-

# The Proposal & Bargain Dealing with objections &

- Recognition
- Exploring solutions
- Offering compromise
- o Checking, confirming, clar
- Aggressive vs. assertive la

# Closing the commitment

- Language choices (condit
- Call for action

Applied role-play / simul

#### The B2B

- Creating rapport & bridging
- Agreeing an agenda
- Creating a collaborative
- Dealing with detail, conte o Identifying interests & ne
- Closing & the call for active



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.





• 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