

ANNULLATO - CORSO - Effective presenting, negotiating and reaching agreement

Torino, 21 e 27 novembre

CORSO - Effective presenting, negotiating and reaching agreement

Torino, 21 e 27 novembre

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 (conditions)
 -
 - **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: 21 e 27 novembre (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 20 novembre

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:** 21.11.2023 / 27.11.2023
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 9
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 04.07.2023
- **Data fine iscrizioni:** 20.11.2023

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