BUSINESS ENGLISH FOR TECHNICIANS: percorso per addetti e responsabili tecnici a diretto contatto con la committenza estera

Torino, 12 e 19 marzo

BUSINESS ENGLISH FOR TECHNICIANS:

percorso per addetti e responsabili tecnici a diretto contatto con la committenza estera

Torino, 12 e 19 marzo

Sempre più spesso il **personale tecnico in aziende che operano con l'estero si deve interfacciare direttamente con i propri omologhi nelle aziende straniere clienti o fornitrici.**

Il solo possesso della terminologia inglese di settore/prodotto non è spesso sufficiente quando ci si trova, ad esempio, a dover **risolvere - talvolta telefonicamente - i problemi** di natura tecnica segnalati dal cliente straniero, o a dover **comunicare con estrema precisione** ai fornitori esteri le caratteristiche specifiche che deve possedere la fornitura richiesta.

Altrettanto spesso, lo staff tecnico affianca lo staff commerciale negli **incontri con potenziali clienti internazionali** ed in tali contesti deve sapersi esprimersi in maniera chiara, precisa ed incisiva, creando interesse attraverso un approccio e una terminologia dinamici e stimolanti.

Ceipiemonte propone un percorso fortemente interattivo, **rivolto a tecnici già in possesso di una discreta conoscenza della lingua inglese**, finalizzato a sviluppare e consolidare le competenze comunicative indispensabili per gestire in modo adeguato le varie situazioni di contatto con interlocutori internazionali.

I partecipanti potranno **sperimentare simulazioni di situazioni reali** tramite role-play, applicando immediatamente le conoscenze e le tecniche apprese.

Programma 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**

Creating trust and respect

- Controlling - Structure - Discourse markers - Mapping - Building a **powerful** performance

Presenting the company/team

Technical presentation/discussion

- Being **professional**, **dynamic** & **seductive -** Presenting product analysis, design, compliance - Presenting technical features, **advantages & benefits -** FAB presentation - Robinson presentation - Presenting production process - Presenting equipment, systems, processes - Presenting quality / innovation - Presenting the production process - Giving instructions - SWOT analysis - **Benchmarking** & comparative analysis

Applied mapping / presentations + feedback

Project reporting

- Presenting & reporting **project results/planning - Status** reporting - Presenting budgets, timelines & resources

Applied presentations + feedback

Creating a collaborative atmosphere & the power of questions

Active **listening**

- Q&A - Question forming: open/closed, evaluative, hypothetical, probing, specific & funnel - “Your business is my business” – building **customer relations & positive experiences**

Programma 2° giornata

Problem-solving & trouble-shooting

- Exploring & eliciting customer requirements - Problem solving / trouble-shooting / elephant-shooting through a **collaborative** climate - **Deflating** conflict

The power of the voice & the call

- Opening and closing the call - Achieving the right tone, **credibility** & sincerity - **Checking** problems, **clarifying** issues and **confirming** solutions - The follow-up

Short applied simulations: who-why-what + feedback

Managing the meeting

- **Meetings: creating a dynamic language toolkit -** Agreeing & disagreeing - Proposing - Checking & clarifying - Interacting

The meeting and the powerful opening/close

- Primacy and regency - Opening & setting/proposing the agenda - Summing up, **setting actions** & **wrapping up**

Project management: goals, targets, resources, timelines, budgets, constraints, etc.

Pre-sales, technical assistance, product education & after-sales support

Troubleshooting

Face to face meetings + feedback

Pairwork/groupwork role-play + feedback

Case studies & storytelling

- Putting your **expertise** in context: the **case study** as technical support.

Applied presentations + feedback

The trade fair - first contact & status meetings

- Opening & closing - **Shooting** the **elephant -** The call for action

Pairwork/groupwork role-play + feedback

The PowerPoint presentation

- Dos & Don'ts: **breathing life** into technical presentations - **Owning** the room - The effective & engaging technical presentation - Dealing with **questions**

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: 12 e 19 marzo (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 8 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.

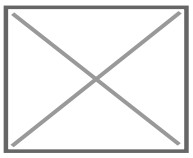
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

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:** 12.03.2024 / 19.03.2024
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 7
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 25.01.2024
- **Data fine iscrizioni:** 12.03.2024

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