PRESENTING ADDED VALUE AND THE B2B Torino

2 e 10 dicembre 2019

PRESENTING ADDED VALUE AND THE B2B
Torino, 2 e 10 dicembre 2019 – ore 09:00 – 17:30

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
Via Nizza 262, int. 56, 1°piano - Torino

Avviare e gestire le trattative con un partner estero richiede capacità di comunicazione ed interazione che permettano di valorizzare la propria proposta in maniera chiara ed incisiva. Diventa ancora più importante riuscire a comunicare in maniera efficace quando si dialoga in una lingua che non è la propria come l'inglese, ampiamente utilizzato negli incontri d'affari.

Esprimersi correttamente, sapersi presentare catturando l'attenzione dell'interlocutore, riconoscere lo stile di negoziazione più appropriato a seconda del contesto in cui ci si trova, mettere in risalto il valore aggiunto della propria proposta o richiesta di collaborazione sono elementi chiave che possono contribuire in maniera significativa al successo di una trattativa.

Il workshop, articolato in due sessioni, si rivolge ad operatori già in possesso di una **buona conoscenza della lingua inglese**, che desiderino affinare le loro competenze comunicative. I partecipanti potranno sperimentare in aula simulazioni di situazioni reali tramite *role-play*.

L'iniziativa è realizzata nell'ambito dei **Progetti Integrati di Filiera - PIF 2017-2019 – Aerospazio, Automotive, Meccatronica, Chimica verde e Cleantech, Salute e Benessere, Made in Piemonte: Agroalimentare, Abbigliamento, Alta Gamma e Design, Tessile,** gestiti dal Centro Estero per l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte) su incarico di Regione Piemonte e finanziati grazie ai **fondi POR FESR 2014-2020**.

PROGRAMMA

- Setting the standard
- Introduction: cultural values and intercultural communications
- Building a credible style
- "Youtility" and presenting added value: becoming valued, trusted and useful
- Storytelling
- "Shooting the elephant" and creating the right voice
- Paraverbal communication & the visually-impaired presentation
- Power point & support media
- The B2B: creating rapport and bridging, agreeing on agenda, creating a collaborative climate, question types, dealing with detail, content and solution, avoid misunderstanding, awareness, identifying interests and needs, closing & the call for action

RELATORE

Marcus L. Baines – Professional language counselling. Esperto madrelingua inglese del Centro Estero per l'Internazionalizzazone

SEDE DI SVOLGIMENTO

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Via Nizza 262, int. 56, 1° piano - Torino

DATA

2 dicembre, 10 dicembre

ORARIO

09:00 – 17:30

SCADENZA ADESIONI

29 novembre

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione.
Per aderire occorre cliccare su **"Partecipa"** e seguire le indicazioni per l'adesione. Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di **14 aziende aderenti ai suddetti PIF: qualora queste ultime non saturassero il totale dei posti disponibili, potranno essere ammesse anche aziende non appartenenti ai PIF**.

Per maggiori informazioni
Centro Estero per l'Internazionalizzazione
Rif. Annalisa Gamba, Paola Telera
Tel. +39 011 6700.639/650 Fax +39 011 6965456
Email sviluppobusiness@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 02.12.2019 / 10.12.2019
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Centro Estero per l'Internazionalizzazione, via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 3
- **Posti totali per azienda:** 1
- **Data inizio iscrizioni:** 15.11.2019
- **Orario inizio iscrizioni:** 09:00
- **Data fine iscrizioni:** 29.11.2019
- **Orario fine iscrizioni:** 12:00

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Team Sviluppo Business

Tel. +39 011 6700650/639 Fax +39 011 6965456

Email sviluppobusiness@centroestero.org