

THE “5-MINUTE SPEECH”: *Developing a clear, concise & convincing communication style*

Torino, 15 e 16 luglio 2013

SCHEMA TECNICA

PROGRAMMA

1. Developing a winning presentation strategy

- Working effectively in a **second** language
- Key cross-cultural communication techniques
- Italian vs English: a strategy to communicate
- Assessing my cultural context
- Effective communications in English
- Creating a shared pattern of speech
- Creating the right impression
- **Applied tasks** – individual / group role-play + feedback

2. Developing Key Performance Tools

- Developing the language tools: Structure, Mapping: sequencing, linking and signaling
- Maintaining listener interest
- The purpose, planning the pyramid, organizing information
- The Message
- **Applied tasks** – individual / group role-play + feedback

3. My Unique Selling / Value Proposition

- Elements of a successful UVP/USP
- Identifying and pitching **my** UVP/USP
- Features Advantages Benefits
- Benchmarking my company/product/service
- Differentiating yourself - identifying your point of uniqueness
- Developing & creating my Unique Value/Selling Proposition
- **Applied tasks** – individual / group role-play & simulation + feedback



Partner



iniziativa cofinanziata
con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione



4. The 5-minute speech / elevator speech

- Creating your pitch/elevator speech: the 4-step formula
- **Applied tasks** – individual task + feedback
- Adapting language to suit pitch/elevator speech types
- Do's & DON'Ts
- What's in it for me? – targeting the audience
- Targeting your speech: achieving the right style, tone, voice, register
- Reaching the long-term memory
- Developing and creating my elevator speech
- Delivering my pitch/elevator speech
 - Verbal strategy
 - Language devices – verbs, adjectives, imperatives, repetition, structure, etc.
 - Non verbal strategy – creating rapport
- **Applied tasks** – individual / group role-play & simulation + feedback

5. The 5-minute speech presentation & multimedia support

- Mini presentations & pitches: tips and techniques
- Developing & delivering a short presentation in PowerPoint, Prezi, poster-format, etc.
 - Preparation & structure
 - Packaging & accessibility
 - Dos & Don'ts
 - Performance & delivery
- Handling listener/audience objections/interaction
- **Simulation – PowerPoint / multimedia presentations** – individual task + feedback

6. My performance

- Evaluating listener types
- Adapting my performance to the listener
- Language types: aggressive vs. assertive vs. passive
- Assertiveness, arrogance, shyness, humility, sincerity & recognition
- I, We & verbal tactics
- Managing and controlling the presentation techniques
- My values and my performance: the voice: 4Ps
- Body language
- Decision-makers & critical listeners
- Handling questions
- Overcoming nerves
- **Applied tasks** – individual / group role-play & simulation + feedback

7. Follow-up & applied tasks / simulation

Partner



iniziativa cofinanziata
con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione

Sede di svolgimento: Centro Estero per l'internazionalizzazione – Corso Regio
Parco 27 – Torino
Orario: 9.00 - 18.00

Condizioni di partecipazione

Il corso è gratuito. A ciascun partecipante viene richiesto il versamento di € 200,00 a titolo di **cauzione**, trattenuti unicamente in caso di rinuncia alla partecipazione per qualsiasi motivo.

Ciascuna azienda potrà iscrivere al corso un partecipante. Il corso è a **numero chiuso**: le adesioni verranno accettate in base all'ordine di arrivo fino ad esaurimento dei posti disponibili.

Modalità di iscrizione

Per aderire occorre inviare entro l'**8 luglio 2013**, via fax (011.6965456) o e-mail (formazione-operatori@centroestero.org), a Ceipiemonte:

- il Modulo di Adesione compilato, timbrato e firmato
- la contabile bancaria, che attesti l'avvenuto pagamento della somma di € 200,00 a titolo di cauzione, da versare tramite bonifico bancario a: Ceipiemonte Scpa, INTESA SANPAOLO S.P.A., Filiale di Torino - Via Monte di Pietà, via Monte di Pietà 32 - 10122 TORINO, C/C 100000063846, ABI 03069, CAB 09217, CIN X, IBAN IT21X0306909217100000063846. Seguirà fattura quietanzata (o restituzione nel caso di non accettazione della domanda).

Gestito da



Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione S.c.p.a.

C.so Regio Parco 27 - 10152 Torino

Settore formazione – Michela Francescato

Tel. +39 011 6700.582 Fax +39 011 6965456

formazione-operatori@centroestero.org

www.centroestero.org

Partner



iniziativa cofinanziata
con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione