

HAMMERING ENGLISH
INTENCE, INTERMEDIATE, BUSINESS MARKETING COURSES
IN ENGLISH/O IN ITALIANO

Course I
BUSINESS ETIQUETTE

- 1° Incontro: international business etiquette
- 2° Incontro: Making a great first impression
- 3° Incontro: making an introduction
- 4° Incontro: Electronic communication
- 5° Incontro: Conversation as communication

Course II
CROSS CULTURE

- 1° Incontro: Travelling for business
- 2° Incontro: Making a presentation in English
- 3° Incontro: Creating an "Elevator Pitch"
- 4° Incontro: Being culturally aware
- 5° Incontro: The art of 'client entertaining'

Course III
**MARKETING YOUR BUSINESS TO AN ENGLISH
SPEAKING MARKET**

- 1° Incontro: useful International marketing techniques
- 2° Incontro: Advertising, websites and brochures for an English speaking market
- 3° Incontro: Conducting business meetings in English
- 4° Incontro: Negotiation techniques
- 5° Incontro: What is an "Extraordinary" customer service

I corso - BUSINESS ETIQUETTE

obbiettivi del corso:

questo corso insegna la base delle codici internazionale del 'business etiquette' (il 'coretto comportamento nel contesto di affari') con le terminologia specifica, per affrontare le dinamiche più ricorrenti nei settori aziendali più strategici, sapere quando e come dare informazioni o esprimere "opinioni" con i clienti.

1° INCONTRO: INTERNATIONAL BUSINESS ETIQUETTE:

- "business etiquette", se non osservati, comunicheranno un'immagine alterata del manager e di conseguenza dell'azienda che rappresenta.
- Come evitare gaffe culturali
- come trasmettere un'immagine positiva di sè, e dell'azienda, essere cortese e comunicare correttamente rispettando il protocollo del 'business etiquette' internazionale.

4° INCONTRO: INTERNATIONAL BUSINESS ETIQUETTE:

- "International business etiquette" è un protocollo internazionale di etica professionale, formato da un insieme di regole praticate ma non scritte in situazioni ufficiali e dopo orari lavorativi.
- Le aspettative da parte del proprio interlocutore, la tempistica e i divieti nel complesso ambiente del mondo degli affari internazionali
- le cose da "dire e non dire mai" al proprio cliente.

2° INCONTRO: MAKING A LASTING FIRST IMPRESSION - IMPRINTING:

- La consapevolezza dell'importanza della comunicazione non verbale
- Imparare a controllare le abituali gestualità del proprio corpo
- adattare la propria postura, gestire lo sguardo e il proprio tono di voce per trasmettere informazioni positivamente.

3° INCONTRO: MAKING AN INTRODUCTION:

- Conoscere il significato delle diverse "stretta di mano"
- acquisire l'abilità di presentarsi e presentare altre persone in situazioni formali con confidenza in Inglese.
- Tecniche per memorizzare nomi stranieri e farli ricordare il proprio nome.
- L'importanza e l'utilizzo di standard internazionali per quando e come presentarsi e ricevere biglietti da visita

4° INCONTRO: ELECTRONIC COMMUNICATION:

- avvalersi del codice internazionale della e-mail.
- Un linguaggio Inglese, cortese e professionale, chiaro e senza errori, con le terminologia specifica adatto al mondo del business internazionale.
- Condurre in Inglese una conversazione telefonica, lasciare e ricevere messaggi, come dare e capire indicazioni stradali.
- Le regole per Il cellulare, la vivavoce, i messaggi vocali – secondo il protocollo del 'business etiquette' internazionale.

5° INCONTRO: CONVERSATION AS COMMUNICATION:

- Come usare il "rompighiaccio" nella conversazione
- Dimostrare confidenza verbale e capacità d'ascolto
- Conoscere i 4 livelli di comunicazione ed imparare ad usarli.
- Condurre conversazioni informali - small talk
- Imparare le 3 abilità della conversazione, l'uso e I limiti dell'umorismo e come "raccontare una storia".

II Corso - CROSS CULTURE MARKETING

obiettivi del corso:

questo corso mira di Sviluppare una maggiore consapevolezza delle diversità culturali e del relativo impatto laddove queste diventino un ostacolo alla comprensione reciproca.

Superare situazioni reali e complesse dal punto di vista culturale e darvi la possibilità di essere a proprio agio in un ambiente internazionale.

1° INCONTRO: TRAVELING FOR BUSINESS:

- Consigli per viaggiare efficacemente.
- Come organizzare il viaggio in modo professionale e programmare in modo proficuo la propria agenda di viaggio.
- Essere al corrente del lato sociale del viaggio , oltre a quello commerciale
- Il viaggio non finisce con l'atterraggio a Malpensa.

2° INCONTRO: MAKING A PRESENTATION IN ENGLISH:

- Presentare la propria azienda con sicurezza in lingua Inglese
- Usare un linguaggio ricco e corretto dell'Inglese parlato.
- Arricchirsi di metodi di presentazione, di strumenti visuali, del ritmo, dell'intonazione e dell'uso di battute umoristiche.

3° INCONTRO: CREATING AN "ELEVATOR PITCH"

- "l'elevator pitch" (il discorso d'ascensore) lo strumento d'affari più veloce ed efficace per coinvolgere ed intrigare.
- L'importanza e I vantaggi di questo strumento in un primo incontro con un cliente straniero.
- La costruzione del proprio "elevator pitch" utilizzando gli elementi essenziali.
- L'uso preciso, in varie situazioni, per introdursi in pochi secondi e suscitare curiosità nell'interlocutore .

4° INCONTRO: BEING CULTURALLY AWARE:

- Imparare ad avvalersi del potenziale positivo della differenza culturale.
- Costruire fiducia mostrando un atteggiamento aperto e obiettivo verso i convinzioni e l'atteggiamento degli altri
- Capire I vantaggi dell'abilità "cross communication", e dell'impatto di comportamenti che dominano gli ambienti del mercato internazionale.
- Sviluppare una sensibilità interculturale, conoscere le problematiche e i danni potenzialmente causati da errori linguistici.
- Riconoscere e correggere disguidi insorti da differenze culturali

5° INCONTRO: THE ART OF CLIENT ENTERTAINING:

- statisticamente, l'intrattenimento di un cliente è ancora il modo più efficace del marketing "uno ad uno"
- Allargare la propria bravura nell'arte dell' intrattenimento di un cliente straniero.
- Ospitalità formale, informale e quella fuori orari lavorativi.
- Presentare la propria cultura e l'Italia con orgoglio.
- Il "fare e non fare" (do's and don'ts), il ringraziamento e il *follow up*

Corso III - MARKETING A BUSINESS TO AN ENGLISH SPEAKING MARKET

obiettivi del corso:

Aiutare le aziende grande e piccole ad affrontare le sfide di una comunicazione complessa in un'economia globale in costante evoluzione.

Mostrare tutte le possibilità **alternativa, originale ed economiche di marketing** che esistono alla vostra disposizione prima di arrivare alle risposte costose e comune

1° INCONTRO: WHAT IS AN "EXTRAORDINARY CUSTOMER SERVICE"?:

il servizio eccezionale è oramai lo standard internazionale – quello straordinario è quello che ti distinguerà dagli altri.

- Formare relazione a lungo termine, creare efficienti schede clienti e database, e saper proporre questionari.
- Utilizzo di strumenti elettronici per migliorare il rapporto con il cliente.
- Come analizzare i riscontri dal cliente (feedback)
- conoscere l'importanza del "follow up"

2° INCONTRO: ADVERTISING AND BROCHURES FOR AN ENGLISH SPEAKING MARKET:

- Creare strumenti pubblicitari studiati specificamente per mercati di lingua Inglese.
- Come fare un depliant specifico per il mercato internazionale

3° INCONTRO: CONDUCTING BUSINESS MEETINGS AND NEGOTIATION TECHNIQUES:

- come condurre efficienti, proficui e appropriati incontri d'affari in Inglese.
- Imparare il codice di comportamento etico per un meeting professionale:
 - ❖ la presentazione dei partecipanti.
 - ❖ l'organizzazione dell' agenda.
 - ❖ l'uso del protocollo
 - ❖ il corretto uso dell'interprete.
 - ❖ Come terminare il meeting professionalmente e il follow up.
- afferrare strategie creative e stile professionale di negoziazione.
- Conoscere a fondo le legittime manovre durante la negoziazione di un affare.
- Prepararsi a una importante negoziazione, riconoscere e saper reagire alle tecniche dell'avversario.

4° PROFESIONAL WEBSITES AIMED AT AN INTERNATIONAL MARKET:

- distinguersi dagli altri migliaia di siti internet con un linguaggio inglese coerente e grammaticalmente corretto.
- Creare la versione Inglese del sito - che non siano una traduzione fiacca e inadeguata della versione Italiana.
- Capire chi è il target market e mirare culturalmente e linguisticamente e in formato del colore e design verso quel mercato

5° INCONTRO: USFUL INTERNATIONAL MARKETING TECHNIQUES:

- aggiornarsi sulle ultime novità di tecniche di marketing.
- come applicare i propri strumenti, adattandoli ai mercati di lingua inglese.
- Imparare a integrare il proprio bagaglio culturale e la propria esperienza in un piano di marketing potente e stimolante.

I CORSI

I corsi (PPT) sono proiettati in Inglese,(per imparare i termini professionali, Internazionali) spiegati in Italiano

Eseguiti da

Esperta di "Cross Culture" ed International "Business English" marketing, di madre lingua Inglese

durata:

ogni corso è formato da 5 incontri, disegnati per gruppi composti di 5 – 15 partecipanti.

Ogni incontro dura circa due ore e mezzo ed è accompagnato da strumenti visuali (PPT) e materiale stampato.

luogo e cadenza incontri:

La scelta del luogo e la cadenza degli incontri è flessibile e adattabile secondo le necessità del cliente

per ulteriori informazioni e ordine corsi contattare:

phone: +39 349 2701472

mail: taffy@soaveenglish.it

site: www.soaveenglish.it