

English Course

Business Relationship Skills



FIA **myes**
MY ENGLISH SCHOOL
CAGLIARI

**SFIA e MYES sono al tuo fianco nella
formazione linguistica finanziata degli
studi professionali**

Investi sulle competenze del tuo studio
attraverso l'avviso O5/2020 Studi Professionali
del Fondo Fonarcom

OBIETTIVI

La proposta formativa è finalizzata a sviluppare un bagaglio lessicale e di tecniche di comunicazioni che agevolino la comunicazione in situazioni lavorative Internazionali proprie degli studi professionali. Nello specifico il corso consente di:

- Acquisire vocaboli e strutture linguistiche per operare nei **contesti internazionali**;
- Sviluppare competenze per la **gestione di presentazioni, negoziazioni, stesura di contratti e fatture**;
- **Migliorare la capacità di comunicare oralmente in maniera efficace** in situazioni come meetings, telefonate, fiere.

DESTINATARI

Il corso è dedicato a tutti i professionisti che aspirano ad acquisire competenze per implementare l'efficacia della comunicazione in lingua inglese, come commerciali, consulenti, commercialisti, manager e imprenditori o ai dipendenti di aziende di respiro internazionale.



CONTENUTI

Il corso si articola in 7 moduli, per un totale di 36 ore.

Title	Content
Kick-Off	<ul style="list-style-type: none">• Introduction.• Needs analysis.• Materials Review.• Aims.
Emails	<ul style="list-style-type: none">• First contact with a potential client.• Email introductions.• Polite enquiries.• Dividing up tasks by email.• Formal vs informal styles in emailing.• Organising a to-do list.
Telephoning	<ul style="list-style-type: none">• Introducing yourself.• Saying why you are calling.• Responding to requests.• Making polite requests.• Asking for repetition.• Clarifying details.
Meetings	<ul style="list-style-type: none">• Meeting language.• Proposal and input vocabulary.• Creating an agenda.• Ordering priorities.• First conditional.

CONTENUTI

Negotiations	<ul style="list-style-type: none">• Determining goals beforehand.• Asking for basic information• Key negotiating language.• Numbers in negotiations.• Making comparisons.• Negotiating terms of service.
Networking	<ul style="list-style-type: none">• Breaking the ice.• Small talk.• Asking about business.• Talking about plans.• Agreeing and disagreeing.• Basic connectives.
Presentations	<ul style="list-style-type: none">• Using a chronological approach.• Structuring ideas effectively.• Discussing marketing and communications.• Persuasive openings.• Making fluid transitions.• Discussing sales demographics.
Management	<ul style="list-style-type: none">• 'Will' for opinion and doubt.• Phrasal verbs for planning.• Organising your priorities.• Talking about future plans.• Deadline language.

DOCENTI

Tutti i docenti sono madrelingua qualificati e certificati all'insegnamento dell'inglese come seconda lingua.



LIVELLO

Requisito di partecipazione è un livello di conoscenza dell'inglese A2 (secondo il Quadro Comune di Riferimento Europeo) o superiore.

FONARCOM

Il percorso è finanziabile attraverso l'avviso 05/2020 studi professionali del fondo FONARCOM.

CONTATTI



Via Perantoni Satta, 25
07100 – Sassari

Email: info@sfia.it

Tel. 079 / 91 44 600

