

BUSINESS ENGLISH SEMINAR

3 incontri da 2 ore

NEGOTIATING – negoziazione e contrattazione in inglese



NEGOTIATING

Destinato a coloro che devono affrontare negoziati interni o esterni per ottenere i risultati migliori per l'azienda e per sé stessi. Un momento molto delicato nell'attività professionale per molti ruoli in azienda è quello della contrattazione; che si tratti di direttori commerciali, degli acquisti, o delle risorse umane, l'arte di giungere ad un accordo vantaggioso per le parti è essenziale allo sviluppo delle attività organizzate.

Gli obiettivi

Il programma didattico verrà impostato in seguito ad un colloquio di Needs Analysis dei partecipanti al fine di poter scegliere, tra gli argomenti ed i Key points contenuti nel programma *inlingua*, le aree di maggiore interesse (**massimo 2-3 Units**). I temi sono attualissimi e interessanti per persone che devono affrontare un ambito professionale internazionale. Ciascuna Unit, suddivisa in 3 Key points, esplora una struttura specifica e una funzione. Il programma contiene anche esercitazioni, dialoghi e stimoli che permettono di familiarizzare in breve tempo con gli argomenti introdotti.

Lo scopo di questo programma è di fornire ai partecipanti gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati :

- ad affrontare queste o ccasioni u tilizzando la lingua inglese in m o do autorev o le e concreto
- a formulare e riformulare le proposte e valutare le conseguenze e le condizioni
- ad usare diplomazia nei rifiuti e nell'esercitare pressione
- a chiudere gl i accor di e fficacem e nte

Durante le lezioni verranno affrontati ed analizzati i vari momenti di una contrattazione per permettere ai partecipanti di elaborare ed assimilare un linguaggio più appropriato ed

espressioni idiomatiche più consone al caso. In questo modo i corsisti sperimenteranno ed analizzeranno con il docente i punti forti e deboli della loro performance.

Il programma trasferisce in altra lingua l'autorevolezza linguistica per mettere in azione skills comportamentali e gestionali già ben chiare ai partecipanti, allenandoli, attraverso role plays in simulazione di contesti autentici, a utilizzare in modo spontaneo e sicuro i modi di esprimersi adeguati alla situazione, con un linguaggio genuino e versatile.

I prerequisiti

I candidati avranno una competenza linguistica superiore al livello B1 del quadro europeo di riferimento¹

Le Competenze finali

Dopo l'azione formativa il corsista sarà in grado di formulare con maggiore sicurezza richieste e offerte, di rifiutare in modo diplomatico e cortese una proposta, saprà essere propositivo e persuasivo e chiudere gli accordi con migliorata efficacia.

I Contenuti di Negotiating

UNIT 1 SETTING THE SCENE	GREETINGS AND INTRODUCTIONS	Benvenuto, saluti, ringraziamenti, presentazioni, definizione dei ruoli.
	FIRST IMPRESSIONS	Esporre punti di vista personali, esprimere accordo su punti di vista di altri.
	AGREEING ON GOALS AND PROCEDURES	Agenda del negoziato e sue procedure. Chiarire e sottolineare i punti essenziali.
UNIT 2 GETTING UNDERWAY	CHECKING ON REQUIREMENTS	Domande e risposte sui bisogni. L'esplicitazione e la conferma delle richieste
	CONFIRMING REQUIREMENTS	Riformulare per conferma, semplificare, riferirsi a punti già trattati.
	AGREEING ON FOLLOW UP ACTION	Terminare la discussione accordandosi su una proposta, stabilire termini temporali, mettersi d'accordo per contatti futuri.
UNIT 3 THE BARGAINING PHASE	PUTTING FORWARD PROPOSALS	Richiedere e formulare proposte. Esporre i prezzi.
	COUNTER PROPOSALS AND CONDITIONS	Fare controproposte, porre condizioni. Reagire a controproposte e condizioni.
	ACCEPTING AND REJECTING PROPOSALS	Come tenere conto delle proposte e delle condizioni, come accettare o rifiutare.

UNIT 4 OVERCOMING OBSTACLES	FOCUSING ON PROBLEMS	Come focalizzare i problemi e proporre soluzioni. Come argomentare il dissenso
	PROPOSING SOLUTIONS	Come proporre soluzioni ed approcci alternativi. Sugerire compromessi.
	EXERTING PRESSURE	Esercitate pressione. Come dare un ultimatum. Chiarire le proprie posizioni nel negoziato.
UNIT 5 CLINCHING THE DEAL	SUMMARIZING PROGRESS	Riassumere gli accordi raggiunti. Evidenziare i punti di disaccordo e descrivere le azioni necessarie a superarli.
	AGREEMENT AND CONCLUDING ACTION	Come raggiungere l'accordo e chiuderlo confermandolo.
	CONFIRMATION OF AGREEMENT	Come richiedere e redigere conferme scritte.
UNIT 6 NEGOTIATING SKILLS	PREPARATION AND STRATEGY	Preparazione e strategie del negoziato
	NEGOTIATING TECHNIQUES	Tecniche di negoziazione
	INTERPRETING SIGNALS AND BODY LANGUAGE	Interpretazione dei segnali, linguaggi del corpo

¹ Il livello è certificato dai risultati di un test svolto sul nostro sito prima del corso.

Sede Operativa
inlingua Imola
 Via Don A. Bughetti, 3/5
 40026 IMOLA (BO)
 TEL. +39 0542 32260
info@inlinguaimola.it
www.inlinguaimola.it

Sede Legale
Infieri SRLS
 Via Don Bughetti, 3/5
 40026 IMOLA
 TEL. +39 0542 32260
 P.I./ C.F. 03679521207



DIREZIONE
 PEDAGOGICA:
 THE INTERNATIONAL
 INLINGUA SCHOOLS OF
 LANGUAGES BERN
 (SVIZZERA)