

English for Meetings & Negotiations

A chi è rivolto

- Ai professionisti che desiderano consolidare e migliorare le competenze necessarie per comunicare efficacemente durante i meeting
- A coloro che desiderano acquisire e migliorare le proprie competenze di negoziazione e contrattazione in lingua inglese.

Metodologia

L'approccio comunicativo utilizza varie pratiche come ad esempio, simulazioni, role-play e materiale inerente al settore professionale dei partecipanti.

Date e caratteristiche

Date del corso:	20-22 gennaio 2010
Durata del corso:	3 giornate intensive
Frequenza:	8 ore al giorno 9.00-13.00 + 14.15-17.15
Partecipanti:	minimo 3, massimo 6
Livello minimo richiesto:	Intermediate B1

Contenuti

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare autonomia ed efficacia in coloro che partecipano ad un meeting o gestiscono una trattativa in lingua inglese.

Principali argomenti affrontati:

- Opening Strategies
- Making Concessions
- Presenting & Defending Ideas
- Being Tough but Polite
- Being Vague or Precise
- Interrupting, Clarifying & Diplomacy
- Bargaining & Strategies
- Summarising, Assigning Tasks & Closing
- Anglo-Saxon Conventions

Costo: € 990,00

Special Discount
per iscrizioni ricevute entro il 18/12/2009 € 860,00

Contestualmente all'iscrizione i partecipanti dovranno fornire materiale autentico.

Per informazioni e prenotazioni:



02 867903 – ✉ corporate@ihmilano.it