



Risorse umane e management

English for Foreign Markets

Il percorso si propone di far acquisire le conoscenze e le competenze di base per sviluppare la capacità di comunicazione in lingua inglese nei contesti dei mercati esteri.

In aggiunta alle ore con il docente ogni partecipante avrà accesso personalizzato sulla base del proprio livello di inglese alla Student Area sul portale online di My English School, un ambiente di servizi per un'esperienza di apprendimento che va oltre le lezioni.

[Demo Student Area](#)



Risorse umane e management

English for Foreign Markets

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 9, 11, 16, 18, 23, 25, 30 giugno - 2, 7, 9 luglio 2020

Formula: 10 giornate da 2 ore

Orario: 16-18

Modalità: Webinar

COSTI

Per i soci: € 230,00 + iva

Per i non soci: € 300,00 + iva

DESTINATARI

Il corso si rivolge a tutti i profili professionali che hanno la necessità di utilizzare la lingua inglese sui mercati esteri, e nell'ambito del commercio in particolare, quali titolari di impresa, manager ed impiegati in ambito commerciale.

DOCENTI

Qualificati docenti madrelingua My English School certificati ed esperti nella formazione linguistica aziendale.

CONTATTI

Enea Vannucci

+39 055 2707233

enea.vannucci@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti
 - Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione
 - Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
 - Il corso si realizza con un minimo di 8 partecipanti
 - Livello minimo richiesto B1
-



Risorse umane e management

English for Foreign Market

Programma

1° Modulo - 9 Giugno 2020 ore 16-18

Time management, prioritising and deadline language

2° Modulo - 11 Giugno 2020 ore 16-18

Office vocabulary and polite questions at work

3° Modulo - 16 Giugno 2020 ore 16-18

Progress meeting: interrupting, insisting and continuing

4° Modulo - 18 Giugno 2020 ore 16-18

Reaching an agreement in a negotiation and advising on value

5° Modulo - 23 Giugno 2020 ore 16-18

Stating purpose, testing the situation and preparation language

6° Modulo - 25 Giugno 2020 ore 16-18

Negotiation stages, objectives and stakes, planning

7° Modulo - 30 Giugno 2020 ore 16-18

Negotiation and compromising language

8° Modulo - 2 Luglio 2020 ore 16-18

Legal Documents: Contracts

9° Modulo - 7 Luglio 2020 ore 16-18

Management problem solving, writing reports and dealing with meetings

10° Modulo - 9 Luglio 2020 ore 16-18

Project Management