



Business English e soft skills per liberi professionisti: posizionarsi nei mercati internazionali

Competenze e soft-skills per l'internazionalizzazione

Operazione Rif. PA 2024-23499/RER/11 "Strategie per la qualificazione e l'innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti" approvata con Delibera Num. 317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Ferrara

Settori

Lingue, Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

04/05/2026

Data inizio

03/06/2026

Data fine

22/07/2026



Obiettivi

Il percorso formativo è finalizzato allo sviluppo delle competenze di **soft skills** e **Business English** per **liberi professionisti**, con l'obiettivo di rafforzare la capacità di posizionarsi in modo efficace sui mercati nazionali e internazionali e di valorizzare i propri servizi professionali. Il corso integra strumenti di comunicazione in lingua inglese con competenze di marketing, vendita e networking, funzionali alla gestione delle relazioni commerciali e allo sviluppo del business.

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- Liberi Professionisti Ordinistici, titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza;
- Liberi Professionisti Non Ordinistici, titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgano prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- Liberi professionisti ordinistici operanti in forma associata o societaria: Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle Entrate alla data di presentazione della domanda; Società tra professionisti (StP) di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs. 12/11/2011, n. 183 come regolate dal DM 8 febbraio 2013 n. 34; Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n. 50/2016 (Nuovo Codice degli appalti); Società tra avvocati di cui alla L. 31 dicembre 2012, n. 247 (Nuova disciplina dell'Ordinamento della professione forense).

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna. Il suddetto requisito dovrà risultare:

- Per i singoli liberi professionisti, dal certificato o attestato di iscrizione all'albo, ordine o collegio professionale, oppure dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria e le Società tra avvocati, da visura camerale aggiornata.

Vista la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto. Non potranno pertanto partecipare eventuali professionisti del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacoltura che esercitino la propria attività con il codice Ateco A: AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA.

Contenuti del corso

1. Personal Branding & Value Proposition in English

Come presentare sé stessi e la propria attività a un cliente estero in modo distintivo.

- **The Elevator Pitch:** Comunicare il proprio valore professionale.
- **Optimizing Your Profile:** Scrivere una bio e un portfolio efficace per LinkedIn e per i mercati internazionali.
- **Pitching your Services:** Tradurre le proprie competenze in "benefici per il cliente" secondo gli standard del marketing anglosassone.

2. Strategic Sales & Negotiation

Gestire il processo di vendita, dai primi contatti alla chiusura della trattativa.

- **Client-Centric Communication:** Tecniche di ascolto attivo e domande strategiche.
- **Handling Objections:** Come rispondere ai dubbi (prezzo, tempistiche, concorrenza) con fermezza e cortesia.
- **Closing the Deal:** Formule e strategie per la fase finale della negoziazione e la definizione dei termini contrattuali.

3. International Networking

Utilizzare la lingua per fare ricerca di mercato e trovare nuovi partner.

- **Market Research Skills:** Saper leggere scenari, report e trend di settore in lingua originale.
- **Benchmarking Competitivo:** Analizzare come comunicano i leader del settore all'estero per trarne ispirazione.
- **Fiere & Networking Events:** Gestire l'interazione spontanea e trasformare un incontro in un'opportunità di business.

4. Cross-Cultural Marketing Strategy

Adattare il proprio stile alle diverse culture aziendali mondiali.

- **Global Mindset:** Evitare errori dovuti a differenze culturali nel marketing-vendite.
- **Tone of Voice Internazionale:** Adattare il linguaggio alle diverse culture per risultare credibili e autorevoli ed evitare incomprensioni.

5. Advanced Listening Strategies

La difficoltà a comprendere l'Inglese parlato causa spesso forte insicurezza: i madrelingua non si "mangiano le parole", basta imparare come vengono realmente pronunciate le parti invariabili del discorso e i suoni specifici che non trovano riscontro nella fonetica italiana.

- **Comprensione del parlato:** Tecniche per decifrare l'inglese parlato in contesti internazionali nativi e non-nativi.
- **Active Listening:** Strategie per non perdere il filo durante meeting veloci o chiamate con audio disturbato.
- **Note-taking strategico:** Cosa appuntarsi per non perdere il senso della discussione.

Modalità e criteri di selezione

Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare il numero minimo di partecipanti ammessi, si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della didattica dell'intervento. In questo caso, i partecipanti verranno ammessi, una volta verificati i requisiti, sulla base dell'ordine di arrivo delle domande. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Gratuito.

Calendario

Il corso si svolgerà presso la sede di Ferrara in Via Caldirolo 84 nelle seguenti giornate dalle ore 15:00 alle ore 18:00

- mercoledì 3 giugno 2026
- mercoledì 10 giugno 2026
- mercoledì 17 giugno 2026
- mercoledì 24 giugno 2026
- martedì 30 giugno 2026
- mercoledì 8 luglio 2026
- mercoledì 15 luglio 2026
- mercoledì 22 luglio 2026

Sede del corso

Ferrara
Via Caldirolo, 84
44123 Ferrara FE

Referente

Federica Rondinone | Email: Rondinone@cnafoer.it | Telefono: 327 4990690