



Business English e Soft Skills per posizionarsi nei mercati internazionali

Strategie di mercato per l'innovazione dei servizi - Progetto 4

Operazione 2024-23639/RER "Innovazione digitale e sostenibile nei sistemi della meccanica, mecatronica, motoristica, biomedicale" approvata con DGR n. 575/2025 del 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Online

Settori

Lingue

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

05/06/2026

Data inizio

30/06/2026

Data fine

23/06/2026



Obiettivi

Il percorso formativo è finalizzato allo sviluppo delle competenze di **Business English** e **soft skills** per dipendenti e titolari di aziende della filiera, 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.

Le lezioni verranno tenute da un docente bilingue ed i partecipanti acquisiranno competenze per presentare in modo efficace il proprio profilo professionale e la propria value proposition (elevator pitch, personal branding, ottimizzazione del profilo), gestire processi di vendita e negoziazione (dalla comunicazione con il cliente al closing), sviluppare attività di networking e analisi di mercato, nonché adattare la comunicazione ai diversi contesti culturali. Il percorso include inoltre strategie di ascolto attivo e comprensione dell'inglese parlato in contesti professionali, a supporto dell'efficacia comunicativa in meeting e relazioni di business.

Destinatari

Dipendenti, Imprenditori e figure chiave di imprese appartenenti agli specifici sistemi produttivi o filiere descritte nell'Operazione, potranno altresì essere destinatari delle misure anche i liberi professionisti ordinistici (operanti anche in forma associata o societaria) e non ordinistici, la cui attività ha sede nel territorio della regione Emilia-Romagna.

Requisiti di accesso

Requisiti di accesso formali

- avere sede legale o unità locale in Emilia-Romagna;
- appartenere al sistema produttivo/filiera a cui l'Operazione si rivolge (ATECO);
- Conformità alla normativa De Minimis.

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

Qualora il numero dei candidati/e risultasse superiore al numero di posti disponibili per la gestione del gruppo/aula ai fini di un efficace processo formativo, a parità di requisiti, sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande di iscrizione.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

La partecipazione è gratuita. Il progetto è finanziato dai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Le lezioni si svolgeranno in line nei seguenti giorni dalle 15:00 alle 18:00:

- martedì 30 giugno 2026
- giovedì 02 luglio 2026
- mercoledì 8 luglio 2026
- giovedì 09 luglio 2026
- mercoledì 15 luglio 2026
- giovedì 16 luglio 2026
- mercoledì 22 luglio 2026
- giovedì 23 luglio 2026

Tali date potrebbero subire modifiche.

Sede del corso

Online

Referenti

Elisa Casaroli | Email: Casaroli@cnafoer.it | Telefono: 3276467979

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