



Inglese per venditori B2.1

Descrizione Il corso "Inglese per venditori B2.1" è rivolto a chi possiede già una buona padronanza dell'inglese e vuole perfezionare le competenze linguistiche in contesti di vendita complessi, presentazioni commerciali e negoziazioni.

Obiettivi d'apprendimento Alla fine del corso, il partecipante è in grado di:

- Interagire con sicurezza con clienti internazionali in contesti professionali.
- Presentare prodotti e servizi in modo convincente e strutturato.
- Gestire trattative, obiezioni e reclami in lingua inglese.

Destinatari Venditori, responsabili commerciali, export manager e professionisti delle vendite con livello B2.1.

Requisiti Conoscenza della lingua inglese a livello B2.1.

Contenuti Linguaggio persuasivo e argomentazioni di vendita.
Presentazioni commerciali efficaci.
Gestione di trattative e negoziazioni complesse.
Risoluzione di obiezioni e gestione reclami.
Comunicazione telefonica e via email a livello avanzato.

Profilo dei formatori Madrelingua.
Titolo di studio disciplinare di livello terziario.
Certificato FSEA/FFA livello 1 o livello 2.
Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga.
Formazione continua regolare, sia disciplinare che didattica.

Metodologia Il corso adotta un approccio task-based (orientato a compiti concreti), con simulazioni di presentazioni commerciali, role play di negoziazioni complesse e analisi di comunicazioni scritte professionali.
Si lavora su case study internazionali e su materiali autentici (presentazioni, offerte commerciali, email e report in inglese).

Studio individuale È previsto un impegno personale pari ad almeno la metà delle ore svolte in aula. A casa, il partecipante riprenderà il lessico e le strutture apprese durante le lezioni, svolgerà esercizi di comprensione e produzione orale utilizzando tracce audio mirate e si eserciterà in brevi simulazioni scritte, come ad esempio la risposta a semplici richieste via email. Inoltre, preparerà dialoghi da mettere in scena in aula, così da consolidare in modo pratico e immediato quanto appreso.

Attestato È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%.

Durata 30 ore/lezione

Giorni e Orari Mer: 19:00-22:00

Luogo del Corso Online

Periodo 14.07.2025-14.07.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 500

Materiale didattico: CHF 78