



Tedesco per il commercio B2.1

Descrizione Il percorso avanzato di "Tedesco per il commercio B2.1" è dedicato a professionisti che comunicano con partner tedeschi o svizzeri-tedeschi a livello internazionale, affrontando trattative, contratti, reclami, briefing e documenti complessi.

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

- Condurre trattative e riunioni in tedesco con precisione e appropriata sofisticazione.
- Produrre testi professionali articolati: offerte complesse, lettere formali, report.
- Comprendere documenti commerciali specialistici e normative base.
- Gestire reclami e negoziazioni con padronanza lessicale e formale.

Destinatari Il corso è rivolto a manager, export manager, responsabili vendite, buyer e professionisti che necessitano di gestire rapporti commerciali complessi in tedesco.

Requisiti Conoscenza pregressa di livello B2.1 o competenze analoghe.

Contenuti Lessico: terminologia contrattuale, legale, tecnica, logistica.
Grammatica avanzata: Konjunktiv II per formule di cortesia, frasi temporali e relative, passivo, subordinati complessi.
Abilità comunicative: simulazioni trattative, corrispondenza formale, analisi documenti reali, uso di registro sofisticato.
Intercultural competence: tecniche di negoziazione tedesche, uso di formule idiomatiche business.

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 Casi reali, role-play complessi, preparazione di documenti professionali in tedesco, esercizi di comprensione di testi tecnici, presentazioni piano/slide, riflessione interculturale.

Studio individuale Il partecipante si dedica alla redazione di offerte e lettere formali complesse, analizza testi reali (contratti, email scambiati), ascolta registrazioni tecniche e simula conversazioni e negoziazioni complesse. Prepara presentazioni commerciali complete di glossario adeguato.

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

Durata 30 ore/lezione

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

Luogo del Corso Online

Periodo 24.09.2025-24.10.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 500

Materiale didattico: CHF 50