



Parla con noi.
Seminari professionali

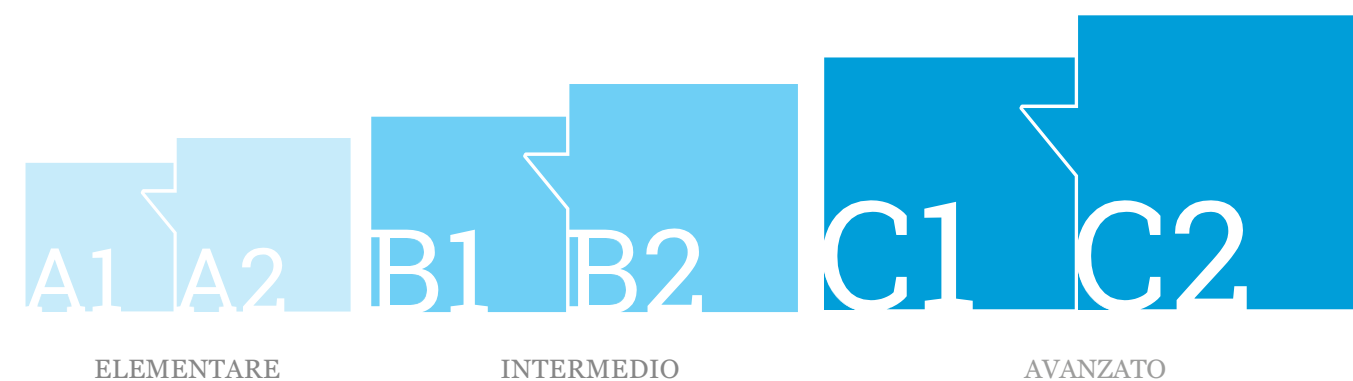


I seminari inlingua

I seminari professionali inlingua sono dei programmi dedicati allo sviluppo di capacità specifiche.

Gli studenti, dal livello B1 in poi, possono scegliere tra 20 moduli specializzati in base alle loro necessità. I corsi offrono la possibilità di confrontarsi con situazioni aziendali reali introducendo un linguaggio attuale praticato in contesti autentici.

I moduli, ad eccezione del Business Correspondence Module, sono integrati da un CD audio contenente materiale di ascolto coinvolgente che offre opportunità per una specifica pratica linguistica. La maggior parte dei moduli è integrata da materiale online sulla piattaforma inlingua Online Learning che consente il rinforzo in autoapprendimento di quanto svolto in classe con il docente.



inlingua realizza ogni programma di studio in base a specifici obiettivi e sviluppa ciascun percorso di formazione in conformità agli standard internazionali di riferimento. I livelli di apprendimento *inlingua* consentono di valutare progressivamente ed efficacemente la crescita delle conoscenze linguistiche acquisite.



Per decidere, condividere e gestire.

Seminari trasversali

MEETINGS

Il modulo è rivolto a coloro che sono chiamati ad intervenire attivamente a riunioni condotte in lingua inglese. Lo scopo di questo programma è di fornire ai partecipanti gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati a:

- *Costruire insieme decisioni e risultati.*
- *Difendere i propri punti di vista e le proprie azioni.*
- *Individuare e valorizzare i suggerimenti utili.*
- *Ottenere decisioni chiare e condivise.*
- *Sollecitare proposte e valutare condizioni.*
- *Condividere idee e concludere efficacemente.*

PRESENTATIONS

Per coloro che devono presentare in veste ufficiale progetti o risultati per l'azienda o per il proprio gruppo di lavoro. Lo scopo di questo programma è fornire ai partecipanti gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati a:

- *Presentare idee e progetti ed evidenziare percorsi.*
- *Illustrare risultati anche con l'uso di supporti visuali.*
- *Raccogliere il consenso del gruppo.*
- *Gestire con efficacia obiezioni ed interruzioni.*
- *Individuare e valorizzare i suggerimenti utili.*

Il metodo

- I corsisti, mentre approfondiscono la conoscenza delle strutture linguistiche, s'impadroniscono di tutte le espressioni più utili e comunemente usate preparandosi ad affrontare situazioni complesse utilizzando la lingua inglese in modo efficace e concreto.
- Durante le lezioni, il docente presenterà, con esempi concreti, le strutture della lingua inglese, il lessico e le espressioni peculiari delle situazioni d'interazione proprie del settore cui il modulo è relativo.
- I partecipanti le eserciteranno fino ad assimilarne un uso spontaneo e naturale tramite esercizi interattivi di drills, weaving, role plays.
- La traduzione in italiano, come ogni riferimento grammaticale puramente teorico, è esclusa.

MATERIALE DIDATTICO:

Ai partecipanti viene consegnato un set di materiali originali inlingua composto da un libro a stampa e CD Audio.

- **IL MODULO BASIC È COSTITUITO DA 3 UNITS.**
- **IL MODULO MAIN È COSTITUITO DA 6 UNITS.**

A ciascun partecipante è attivato un percorso personalizzato sulla piattaforma iOL – inlingua Online Learning al fine di permettere un approfondimento in auto-apprendimento di quanto svolto in classe con il docente.



NEGOTIATING

Il modulo è rivolto a coloro che devono affrontare negoziati interni o esterni per ottenere i risultati migliori per l'azienda e per sé stessi. Lo scopo di questo programma è di fornire ai partecipanti gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati a:

- *Preparare il terreno per una negoziazione efficace.*
- *Condividere le motivazioni e raccogliere il consenso del gruppo.*
- *Difendere i propri punti di vista e le proprie azioni.*
- *Formulare proposte ed usare diplomazia nei rifiuti.*
- *Esercitare garbatamente pressione.*
- *Valutare condizioni e concludere accordi efficacemente.*



Per viaggiare, socializzare e lavorare.

SOCIALIZING ACROSS CULTURES

Il modulo rivolto a coloro che devono affrontare situazioni di interazione sociale al di fuori del normale contesto professionale. Il suo scopo è di fornire ai partecipanti gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati a:

- Presentarsi, stabilire e mantenere relazioni sociali.
- Accogliere o intrattenere ospiti.
- Offrire assistenza e supporto.
- Organizzare o prendere parte ad eventi sociali.
- Tenere una conversazione garbata.

INTERVIEW SKILLS

Il modulo è rivolto a persone che, pur provenendo da diversi percorsi, vogliono affrontare con successo un colloquio di lavoro. È disegnato in modo da affinare le loro abilità e farli sentire a loro agio in ogni situazione, così da dare un'immagine di sé positiva e sicura attraverso tutte le fasi del colloquio di lavoro. Gli allievi saranno preparati a:

- Candidarsi per un lavoro.
- Redigere un curriculum vitae.
- Scrivere una lettera di presentazione.
- Conversazioni formali.
- Le prime fasi di un colloquio di lavoro.
- Evidenziare i punti forti professionali e personali.
- Prepararsi ai test attitudinali.

INTERCULTURAL COMMUNICATION

I seminari di comunicazione interculturale sono rivolti a tutte quelle persone o organizzazioni che hanno frequentemente scambi con persone appartenenti a culture diverse.

Lo scopo principale è quello di fornire ai partecipanti gli strumenti "sociali" per permettere di comunicare efficacemente con persone provenienti da contesti e ambienti culturali distanti e differenti, migliorandone le performance. Sono divisi in 4 moduli minori:

1. Gestione della comunicazione interculturale

Il primo dei 4 percorsi di comunicazione interculturale ha come obiettivo aiutare ad avvicinarsi e comunicare con disinvoltura con persone appartenenti a culture diverse dalla nostra.

2. Lavorare con successo con gli Americani

Il secondo modulo approfondisce le specificità culturali e comunicative degli americani e come interagire efficacemente con loro.

3. Lavorare con successo con i Cinesi

Il terzo modulo pone l'accento sulla cultura cinese e su come relazionarsi al meglio con il suo popolo.

4. Lavorare con successo con i Giapponesi

Il quarto modulo è dedicato al Giappone e alle peculiarità di questo paese. Aiuta gli studenti a comprendere e comunicare con i cittadini del Sol Levante.



*Lo studio di una lingua è comunicazione e scambio. I seminari interculturali **inlingua** ampliano la capacità di padroneggiare la comunicazione non solo da un punto di vista linguistico ma anche culturale.*

inlingua, Crossing Language Barriers

Seminari settoriali

I seminari settoriali sono dedicati allo sviluppo del linguaggio e della terminologia in specifici contesti e aree aziendali. Sono rivolti a quei “professionals” che hanno bisogno di una formazione linguistica personalizzata rispetto al proprio contesto lavorativo.

- *Stendere il testo di contratti, procedure e comunicazioni al personale.*
- *Esprimere le caratteristiche delle abilità richieste per un ruolo.*
- *Eseguire una ricerca ed una selezione di persone.*
- *Gestire con chiarezza e sicurezza i momenti di conflittualità.*
- *Valorizzare i talenti e trovare le parole giuste per motivare le persone.*



HUMAN RESOURCES

Il modulo è rivolto ai responsabili delle risorse umane che devono esercitare tale funzione in un ambiente internazionale che comunica in inglese: **direttori del personale, funzioni di amministrazione, selezione, formazione del personale, responsabili delle relazioni industriali.** Gli allievi saranno preparati a:

- *Interpretare leggi e regolamenti nei significati espliciti ed impliciti ed utilizzare il linguaggio rilevante.*

REAL ESTATE

Il modulo è stato realizzato per agenti immobiliari che devono lavorare con clienti di lingua madre inglese. È disegnato per uso pratico e offre una vasta gamma di vocaboli che possono essere adattati nelle diverse situazioni:

- *Utilizzare i termini del mercato immobiliare.*
- *Descrivere proprietà immobiliari di tipo residenziale e commerciale.*
- *Prendere appuntamenti, dare informazioni stradali.*
- *Descrivere le proprietà, sia gli interni che gli esterni.*
- *Descrivere caratteristiche architettoniche e opere di ristrutturazione.*
- *Descrivere il mercato immobiliare e situarvi i vari prodotti.*
- *Discutere i termini contrattuali e le fasi della stipula dei contratti.*
- *Gestire l'assistenza al cliente post-vendita.*



Le parole che fanno la differenza.

BANKING

Questo modulo è rivolto a coloro che lavorano nel settore bancario e ha lo scopo di fornire gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati a:

- *Negoziare e discutere i nuovi prodotti sul mercato.*
- *Leggere e analizzare un rapporto annuale.*
- *Descrivere il rating process e i risk management tools.*
- *Spiegare al cliente la struttura della banca e la sua filosofia.*
- *Discutere l'impatto dell'economia sulla redditività della banca.*
- *Sviluppare la relazione con il cliente analizzandone i bisogni.*
- *Spiegare il rischio di credito sulla base del bilancio e discutere le possibilità di finanziamento.*
- *Rivolgersi al board e riportare l'esposizione della banca sui mercati.*
- *Descrivere il processo di apertura di un conto e di richiesta di un mutuo.*

FINANCE

Rivolto a coloro che operano quotidianamente in contesti internazionali legati all'economia o alla finanza. Questo programma ha lo scopo di fornire ai partecipanti gli strumenti comunicativi necessari per essere preparati a:

- *Parlare di servizi finanziari.*
- *Parlare di finanza delle imprese.*
- *Discutere di investimenti.*
- *Parlare delle tendenze di mercato.*



Chiedi a loro.

“Corso strutturato al raggiungimento di obiettivi chiari e specifici, attraverso un programma personalizzato in base alle mie esigenze. Professionalità, disponibilità e attenzione da parte dell’insegnante e dello staff inlingua. Grazie”

Studente Pfizer Italia

Pubblica Amministrazione

Camera dei Deputati, Accredia, Ambasciata del Principato di Monaco, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Ministero della Marina, Consiglio Nazionale delle Ricerche, Invitalia, IVASS.

Energia

E.On, Free Energia, EDF EN Italia, EP Produzione, Sorgenia, Vestas Mediterrean, Bocchiotti, Terna.

Moda

Fendi, Loro Piana, Montblanc Italia, Van Cleef & Arpels, Zara, Calzedonia, Givenchy.

Farmaceutico

AbbVie, Abbott, Allergan, HRA Pharma Italia, Leo Pharma, Pfizer Italia, Zoetis, Gadagroup Italia, Merk Sharp & Dhome, Servier Italia, Catalent, Janssen Cilag, Phateon.

Industria

Agusta Westland, Alenia Aeronautica, Leonardo (già Finmeccanica), Fintecna, Dassault, Eisis, Fabbrica d’Armi Pietro Beretta, IMA, MBDA, Nexans Italia, Selex ES, Selex Sistemi Integrati, Thales Telespazio, Honda Italia, AeroSekur, AvioInteriors, Alfamatic, Crown Closures Italy, Engineering Plant, Koch Glitsch, OC, Provides, Indinvest.

Trasporti

Costa Crociere, D’Amico Società di Navigazione, Ferrovie dello Stato Italiane, Trenitalia, RFI, Ferservizi, Italferr.

Entertainment

Discovery Italia, Eagle Pictures Italia, Mediaset, NBC Universal, RAI Pubblicità, Sedif Movie, Warner Bros, Universal, AE Networks, Fremantle Media, Turner Broadcasting System.

Servizi IT e Telecomunicazioni

ACI Informatica, Aubay, Engineering Ingegneria Informatica, Nokia, Reply, Transtec Services, Techno Sky, Indra Italia, Qualcomm Europe, Octo Telematics, Elettra Telecom, Telecom Italia, Ingegneria & Software Industriale, Sekat, Resi informatica, IPS Intelligence & Public Security.

Assicurazioni e Servizi Finanziari

Cattolica Assicurazioni, Euler Hermes, HDI Assicurazioni, Metlife, Sace, Groupama.

Associazioni e ONG

ANCE, ANVCG, Anita, Federmanager, Info Camere, Save the Children.

Settore Bancario

AAREAL-Bank, Banca del Mezzogiorno, Banca Europa degli Investimenti, Banca UBAE, Banco Popolare di Verona, PSA Banque, Unicredit, Dexia Crediop.

Beni di largo consumo

Colgate Palmolive, Gentilini, FRoSTA Tiefkühlkost GmbH, Stanhome, Findus, Gelit, Heinz.

Consulenza

Accenture, Ernst & Young, KPMG, Pricewaterhouse Coopers, Axed Group, Consulting & Partners, Unit Group, TeknèConsulting.

Giochi e scommesse

Lottomatica IGT, Sisal, Codere Italia, Intralot.

Altro

Philip Morris, Hilton, Sheraton Hotel, Adecco, Zètema Progetto Cultura, Rapidoo, Verisure, Pontificia Accademia Ecclesiastica.





WWW.INLINGUAFIRENZE.COM

inlingua Firenze
Via Jacopo Nardi, 13
50132 Firenze

T +39 055 234 6208
firenze@inlingua.com