



## 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** 01.10.2025-28.01.2026

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 500

Materiale didattico: CHF 78