

Dalla formazione alla **trasformazione**

CATALOGO DEI PERCORSI FORMATIVI

Edizione 2026/2027

*"La cosa più importante nella comunicazione
è ascoltare ciò che non viene detto."*

Peter Drucker, economista e saggista

Il vero vantaggio competitivo oggi sono le competenze umane.

Le competenze umane non sono un accessorio della performance. Sono la sua infrastruttura.

Le organizzazioni investono da sempre in tecnologia, processi e strategie. Sempre più spesso però ciò che fa davvero la differenza sono le competenze relazionali delle persone: comunicare, collaborare, negoziare, guidare.

Sono competenze che non si improvvisano.
Si allenano.

Questo catalogo raccoglie i percorsi che abbiamo costruito partendo da un presupposto semplice: la qualità delle relazioni influenza direttamente decisioni, collaborazioni, risultati e benessere.

Ogni proposta può essere adottata nella sua configurazione attuale oppure ridisegnata insieme a voi per essere più vicina alla vostra realtà e supportarvi nelle vostre sfide.

Il punto di partenza siete sempre e comunque voi e le vostre persone.

SOMMARIO

01	CHI SIAMO	4
02	COME LAVORIAMO	5
03	LE AREE DEI PERCORSI DI SVILUPPO	7
04	AREA SOFT & HUMAN SKILLS	9
05	AREA LINGUISTICA	24
06	AREA COMPETENZE FUNZIONALI	28

Hallo International for Business nasce nel 2004 come azienda di formazione linguistica.

Da oltre vent'anni accompagniamo le organizzazioni nello sviluppo delle competenze linguistiche in modo concreto, misurabile e collegato ai risultati di business.

La nostra esperienza al fianco di centinaia di aziende ci ha insegnato che la padronanza della lingua è solo il punto di partenza.

Per questo oggi sviluppiamo percorsi che integrano tre dimensioni fondamentali e trasformative:

- competenze linguistiche e interculturali
- competenze umane
- competenze funzionali

Sono capacità che si allenano, con metodo e costanza.

Il nostro obiettivo è aiutarvi a sviluppare persone capaci di operare con efficacia nei contesti professionali contemporanei.

Grazie della vostra fiducia, continuiamo a costruire insieme.

Marta Inga Kos e Luigina Di Dio
Fondatrici Hallo International

UN APPROCCIO STRUTTURATO E ORIENTATO AI RISULTATI

Ogni percorso nasce da un metodo chiaro e condiviso.

Lavoriamo per fasi, con un approccio che mette in relazione obiettivi di business, realtà operativa delle persone e lo sviluppo delle loro competenze.

01

Ascolto e analisi

Partiamo da voi e dal vostro contesto aziendale con un ascolto accurato. Analizziamo i fabbisogni formativi, il contesto organizzativo e gli obiettivi di business, per definire le priorità di sviluppo insieme.

02

Progettazione

Costruiamo insieme il percorso formativo: selezioniamo i contenuti, li adattiamo al vostro linguaggio e alla vostra cultura organizzativa. Definiamo tempi, modalità (presenza, online, blended, individuale, gruppi) e KPI su misura.

03

Realizzazione e accompagnamento

Mettiamo in pratica il percorso e ne monitoriamo l'andamento.. Con il nostro approccio Learning by Doing, le persone allenano le competenze attraverso simulazioni, casi reali, role play ed esercitazioni ancorati al loro contest professionale.

04

Condivisione risultati

Restituiamo quanto emerso: evidenze, punti di forza, aree di consolidamento. Un momento di confronto per valutare l'impatto e definire i passi successivi insieme a voi.

TRE AREE, UN OBIETTIVO COMUNE: COMUNICARE TRA PERSONE, CULTURE, IN ALTRE LINGUE E NEI CONTESTI PROFESSIONALI

A.

Area Soft & Human Skills

Le competenze che trasformano le capacità individuali in performance collettiva.

I percorsi di quest'area sviluppano le skills che permettono alle persone di lavorare con efficacia nei team, gestire sé stesse e le relazioni, guidare gli altri: comunicazione, leadership, gestione delle emozioni e del conflitto, inclusione, pensiero critico.

B.

Area linguistica

La lingua è il fattore che determina quanto le persone riescono a esprimere competenza, credibilità e intenzione negli scenari internazionali.

Che siano in presenza, online o blended, i percorsi sono progettati per ruoli e contesti specifici, con simulazioni e casi reali che portano le competenze direttamente nella pratica lavorativa.

C.

Area competenze funzionali

I percorsi di quest'area applicano le soft skills a funzioni specifiche: Sales, Marketing, Servizio Clienti, Leadership, Negoziazione.

Sono inclusi percorsi sull'utilizzo consapevole dell'AI e sulla sua integrazione nei processi commerciali e di comunicazione.

Per valutare queste competenze, utilizziamo lo strumento dell'assessment, facoltativo per l'area Soft & Human Skills, e punto di partenza necessario per l'area linguistica.

PERCHÉ INIZIARE CON UN ASSESSMENT PER L'AREA SOFT & HUMAN SKILLS: VALORE E BENEFICI STRATEGICI

Ogni percorso efficace nasce da una buona analisi e l'assessment permette di capire dove intervenire, quali competenze rafforzare e valorizzare e quali sviluppare in prospettiva futura. Permette inoltre di fotografare la situazione attuale e definire obiettivi di crescita più mirati.

L'assessment fa emergere talenti nascosti, chiarisce le priorità e rende la formazione mirata, non generica. Quando le persone percepiscono che il percorso è costruito sui loro bisogni reali, si sentono ascoltate e il coinvolgimento cresce.

Questo permette di pianificare, investire con criterio e ottenere risultati misurabili.

EMPATIA, ASCOLTO E RELAZIONE: LE COMPETENZE UMANE AL CENTRO DELLA PERFORMANCE.

Comunicazione consapevole ed efficace

La dimensione umana del lavoro: empatia, ascolto e comunicazione costruttiva e non violenta

PERCHÉ

Come comunichiamo cambia tutto. Questo percorso allena la capacità di esprimersi in modo chiaro, coerente e assertivo, ascoltare davvero e restituire feedback che costruisce invece di bloccare.

OBIETTIVI

- Sviluppare comunicazione assertiva
- Allenare ascolto attivo ed empatia
- Favorire feedback costruttivo

BENEFICI

Miglior clima relazionale · riduzione dei conflitti latenti · collaborazione più efficace

Fiducia, rispetto e cultura del confronto

Le fondamenta della collaborazione efficace

PERCHÉ

Nel team in cui le persone si sentono serene di esprimersi le idee circolano e i problemi si affrontano prima che diventino conflitti.

Questo percorso lavora sulle fondamenta relazionali che rendono un gruppo davvero efficace e l'impresa diventa più competitiva.

OBIETTIVI

- Costruire fiducia nel team
- Rafforzare intelligenza emotiva
- Trasformare la gentilezza in competenza organizzativa

BENEFICI

Maggiore engagement · riduzione turnover · ambiente di lavoro più stabile – qualità ed efficienza

Gestione del conflitto e negoziazione relazionale

Una competenza avanzata: la risoluzione e il focus sugli interessi comuni

PERCHÉ

Leggere le tensioni prima che escalino, gestire il disaccordo e trovare soluzioni che funzionano per tutti: competenze decisive in qualsiasi contesto lavorativo. Il conflitto è inevitabile in ogni organizzazione e ciò che conta è la capacità di gestirlo in modo costruttivo trasformandolo in un'occasione di confronto e miglioramento organizzativo.

OBIETTIVI

- Riconoscere e prevenire escalation
- Trasformare divergenze in opportunità
- Applicare approcci win-win

BENEFICI

Dialogo più produttivo · relazioni professionali più solide · maggiore capacità decisionale condivisa

Comunicazione interculturale per relazioni internazionali efficaci

Strumenti pratici per navigare contesti multiculturali

PERCHÉ

Lavorare in contesti internazionali porta con sé aspettative, stili comunicativi e valori diversi. Questo percorso sviluppa la capacità di riconoscere queste differenze, adattare il proprio approccio e costruire relazioni professionali solide e produttive in contesti internazionali.

OBIETTIVI

- Acquisire strumenti per leggere e interpretare differenze culturali nei contesti lavorativi
- Sviluppare flessibilità comunicativa in situazioni interculturali
- Rafforzare l'efficacia nelle relazioni con colleghi, clienti e partner internazionali

BENEFICI

Relazioni più solide · comunicazione più efficace in contesti multiculturali · maggiore credibilità professionale in ambito globale

Leadership gentile e people management

Competenze relazionali evolute: guidare con inclusione e saper far crescere gli altri

PERCHÉ

Guidare le persone richiede più che autorità. Questo percorso lavora su uno stile di leadership che sa motivare, valorizzare e delegare con fiducia. Massimizza i risultati preservando energie e motivazione per chi la esercita e chi la riceve.

OBIETTIVI

- Sviluppare uno stile di leadership consapevole
- Delegare responsabilizzando
- Gestire performance e motivazione

BENEFICI

Allineamento strategico · cultura della responsabilità · riduzione stress manageriale

Team working: allineamento, ruoli e collaborazione

Asset strategico per performance aziendali superiori

PERCHÉ

Allineamento, chiarezza dei ruoli e collaborazione che regge anche sotto pressione. Questo percorso aiuta i team a lavorare come sistema, non come somma di individui.

OBIETTIVI

- Allineare valori e obiettivi
- Chiarire ruoli e responsabilità
- Rafforzare collaborazione

BENEFICI

Aumento produttività collettiva · maggiore senso di appartenenza · dinamiche di gruppo più efficaci

Self-leadership e intelligenza emotiva

La regolazione delle proprie azioni e il legame coi risultati personali

PERCHÉ

Il percorso sviluppa la capacità di guidare sé stessi per raggiungere risultati sostenibili, equilibrando performance personali e professionali, priorità e relazioni.

OBIETTIVI

- Rafforzare consapevolezza, autoregolazione emotiva e sviluppare l'intelligenza emotiva
- Migliorare la gestione della pressione
- Sviluppare la capacità di time management

BENEFICI

Maggiore lucidità professionale · performance sostenibile · crescita personale e professionale · gestione del tempo

Valori, diversità e sostenibilità

Le competenze che rendono il lavoro umano, responsabile e inclusivo

PERCHÉ

Valorizzare le differenze di genere, età e cultura, agire secondo valori condivisi crea un ambiente di lavoro equo e rispettoso.

OBIETTIVI

- Comprendere i bias cognitivi e il loro impatto
- Creare un ambiente di lavoro inclusivo
- Gestire team diversi con equità ed efficacia

BENEFICI

Riduzione dei bias · ascolto di prospettive diverse · innovazione · linguaggio inclusivo

TEATRO D'IMPRESA: UN METODO FORMATIVO INNOVATIVO PER SVILUPPARE COMPETENZE REALI GRAZIE A TECNICHE TEATRALI.

Public speaking

La percezione che determina credibilità e coinvolgimento degli ascoltatori

PERCHÉ

Parlare in pubblico si impara e il teatro è uno degli strumenti più efficaci per farlo. Il percorso usa tecniche attoriali per sviluppare presenza, controllo della voce e gestione dell'ansia da prestazione.

OBIETTIVI

- Acquisire autorevolezza comunicativa e miglioramento della performance
- Usare voce, respiro e corpo come strumenti di persuasione
- Gestire l'ansia da prestazione con tecniche attoriali

BENEFICI

Proiezione della voce · linguaggio del corpo · leadership efficace · impatto comunicativo

Team building esperienziale

Asset strategico per performance aziendali superiori

PERCHÉ

Un'esperienza formativa che usa il teatro per creare connessione autentica nel team: ascolto, fiducia e collaborazione vissuti in prima persona, non solo discussi.

OBIETTIVI

- Rafforzare coesione e fiducia nel team
- Sperimentare nuove modalità di ascolto e collaborazione
- Generare un'esperienza condivisa memorabile e trasferibile

BENEFICI

Fiducia · ascolto · gestione dei ruoli · maggior senso di appartenenza · dinamiche di gruppo più efficaci

Gestione delle emozioni e dello stress

Il ponte innovativo che mette in scena nuovi comportamenti positivi

PERCHÉ

Il percorso allena la capacità di riconoscere l'arrivo dell'emozione, darle un nome e trasformarla in alleata per restare lucidi quando le cose non vanno come previsto, per vivere le sfide come un'opportunità.

OBIETTIVI

- Riconoscere e regolare le emozioni sotto pressione
- Sviluppare il mindset di crescita
- Trasformare l'errore in risorsa

BENEFICI

Reazione all'imprevisto · gestione del conflitto · conversazioni difficili · miglioramento clima aziendale

Professional communication skills in English

Comunicazione professionale in inglese: dalla partecipazione attiva alla gestione assertiva delle conversazioni.

PERCORSI DISPONIBILI

- Effective Meetings in English
- Relationship Building for Business
- Assertive Communication in English

OBIETTIVI

- Rafforzare la sicurezza comunicativa in contesti internazionali
- Migliorare la partecipazione attiva in meeting e conversazioni strategiche
- Esprimere idee, accordi e disaccordi in modo chiaro e assertivo

BENEFICI

Riduzione dei malintesi · autorevolezza internazionale · reputazione professionale più solida

Leadership & management communication

Strumenti linguistici e comunicativi per guidare con chiarezza in contesti internazionali

PERCORSI DISPONIBILI

- Leadership Communication in English
- Giving Feedback & Performance Reviews in English
- Managing International Teams
- Decision-Making & Problem Solving in English

PERCHÈ

La capacità di guidare passa attraverso la comunicazione. Questo insieme di percorsi sviluppa le competenze linguistiche e relazionali che i manager utilizzano ogni giorno: dare feedback, condurre riunioni internazionali, prendere decisioni complesse e comunicare con chiarezza e autorevolezza in inglese.

BENEFICI

Leadership più efficace · maggiore fiducia del team · comunicazione manageriale più sicura

Influence, negotiation and persuasion

Linguaggio strategico per trattative, gestione dei conflitti e costruzione del consenso

PERCHÉ

Negoziare, persuadere e gestire situazioni di conflitto in una seconda lingua richiede precisione lessicale e padronanza del registro. Questo percorso fornisce strumenti linguistici concreti per affrontare trattative complesse, costruire consenso e mantenere la professionalità anche sotto pressione.

OBIETTIVI

- Gestire negoziazioni in lingua inglese
- Utilizzare un linguaggio persuasivo e diplomatico
- Affrontare e risolvere conflitti con professionalità

BENEFICI

Maggiore capacità di chiusura · riduzione delle incomprensioni culturali · aumento dell'influenza professionale

Presentation and public speaking skills

Metodo e presenza per comunicare con impatto in inglese

PERCHÉ

Parlare in pubblico in inglese è una competenza che si costruisce con metodo. Il percorso lavora sulla struttura del messaggio, sulla gestione dell'interazione con il pubblico e sull'uso dello storytelling per comunicare con impatto in contesti professionali internazionali.

OBIETTIVI

- Strutturare presentazioni efficaci
- Gestire Q&A e momenti di pressione
- Utilizzare storytelling in ambito business

BENEFICI

Comunicazione più efficace · visibilità professionale · sicurezza nel parlare in pubblico

Intercultural and global skills

Consapevolezza culturale e flessibilità comunicativa per collaborazioni internazionali efficaci

PERCHÉ

Lavorare in contesti internazionali significa saper leggere le differenze culturali prima ancora di gestirle. Questo percorso sviluppa la consapevolezza interculturale e la flessibilità comunicativa necessarie per costruire relazioni solide e collaborazioni efficaci attraverso culture e stili diversi.

OBIETTIVI

- Comprendere e gestire le differenze culturali
- Adattare stile comunicativo e livelli di formalità
- Evitare fraintendimenti e costruire relazioni solide

BENEFICI

Relazioni interculturali più fluide · collaborazioni più efficaci · minore rischio di conflitti

COMUNICAZIONE PROFESSIONALE LINGUISTICA PER ORGANIZZAZIONI GLOBALI

Business language training

Percorsi linguistici su misura per il contesto aziendale

PERCHÈ

In azienda, la competenza linguistica si misura dalla sua utilità pratica. Ogni percorso viene progettato sulla base del ruolo, del livello di partenza, degli obiettivi e dei tempi di ciascun partecipante, in presenza, in aula virtuale o in formato blended.

OBIETTIVI

- Sviluppare competenze linguistiche direttamente spendibili nel contesto lavorativo
- Consolidare la comunicazione in inglese, francese, tedesco, spagnolo e altre lingue
- Monitorare i progressi con strumenti strutturati e reportistica dedicata

BENEFICI

Maggiore sicurezza comunicativa · performance linguistica misurabile · formazione adattata al contesto reale

Piattaforma e-learning per formazione linguistica flessibile e su misura

Tecnologia al servizio dell'apprendimento linguistico, ovunque e in qualsiasi momento

PERCHÈ

Quando la formazione deve essere accessibile, scalabile e misurabile, la tecnologia diventa una risorsa strategica. La piattaforma Hallo Academy integra e-learning, supporto AI per speaking e writing, e una dashboard LMS completa per il monitoraggio dei risultati.

OBIETTIVI

- Accedere a un catalogo di oltre 500 percorsi e micromoduli personalizzabili per funzione e livello
- Integrare l'AI come strumento di pratica linguistica attiva
- Fornire agli HR reportistica chiara su presenze, progressi e KPI

BENEFICI

Formazione continua senza vincoli di luogo · scalabilità per grandi organizzazioni · dati di apprendimento in tempo reale

Social learning

Apprendimento attivo in gruppo, attraverso simulazioni e situazioni reali

PERCHÉ

Alcune competenze si sviluppano meglio insieme agli altri. I percorsi di Social Learning creano contesti in cui lingua e comunicazione vengono praticate in situazioni concrete, attraverso role play, simulazioni e casi reali. Disponibili in inglese, francese, spagnolo e tedesco.

OBIETTIVI

- Praticare la lingua in situazioni comunicative realistiche e ad alto coinvolgimento
- Sviluppare collaborazione, ascolto e fiducia come competenze operative
- Trasferire immediatamente in aula quanto appreso nei percorsi individuali

BENEFICI

Apprendimento più rapido con approccio pratico · maggiore coesione del team · competenze linguistiche ancorate a contesti reali

Executive Language Experience Abroad

Un'esperienza ad alto impatto per chi opera ai massimi livelli in contesti internazionali

PERCHÉ

Per le figure chiave, la competenza linguistica si intreccia con la leadership, la presenza e la capacità di negoziare in contesti globali. Questo percorso combina immersione linguistica e culturale con programmi di sviluppo manageriale, in partnership con istituzioni di eccellenza internazionale.

OBIETTIVI

- Rafforzare sicurezza e autorevolezza comunicativa in inglese e in contesti multiculturali
- Sviluppare competenze di leadership communication, negoziazione ed executive presence
- Ampliare la prospettiva internazionale attraverso networking e confronto con pari

BENEFICI

Maggiore impatto nelle relazioni internazionali · leadership comunicativa più solida · accelerazione della carriera in contesti globali

COMPETENZE RELAZIONALI APPLICATE A CONTESTI PROFESSIONALI SPECIFICI, IN LINEA CON RUOLI ED OBIETTIVI DI BUSINESS

Comunicazione d'impresa e digital branding

La dimensione della comunicazione aziendale strategica e consapevole

PERCHÈ

La comunicazione d'impresa costruisce reputazione prima ancora che visibilità. Questo percorso aiuta aziende e professionisti a definire una propria voce riconoscibile, a tradurla in contenuti coerenti su tutti i canali e a gestirla con strumenti strategici con inclusa l'AI.

OBIETTIVI

- Definire valori aziendali, identità e posizionamento
- Costruire percezione e narrazione coerenti
- Integrare AI nella strategia di contenuto
- Sviluppo strategie e contenuti per LinkedIn

BENEFICI

Maggiore reputazione · coerenza interna/esterna · crescita dell'identità digitale

Social media branding

Costruire e gestire la comunicazione social di un brand con metodo e coerenza

PERCHÈ

Costruire una presenza social di successo richiede una comunicazione coerente, un'identità ben riconoscibile e una presenza costante nel tempo. Questo percorso offre un metodo concreto per sviluppare una strategia efficace, creare contenuti di valore, far crescere la community e monitorare i risultati con gli strumenti più adatti.

OBIETTIVI

- Definire l'identità e il posizionamento del brand sulle principali piattaforme
- Sviluppare una strategia editoriale coerente e orientata alla crescita
- Acquisire strumenti pratici per la creazione di contenuti visivi e copy efficaci
- Impostare campagne a pagamento e analizzare i risultati

BENEFICI

Comunicazione social più coerente · contenuti di maggiore impatto · crescita organica della community · decisioni basate sui dati

Performance commerciale human-centred

Vendita con metodo e sinergia commerciale

PERCHÉ

Vendere bene oggi significa costruire relazioni prima ancora che chiudere trattative. Questo percorso sviluppa le competenze relazionali e negoziali che trasformano ogni interazione commerciale in un'opportunità di fiducia, integrando metodo, strumenti digitali e AI nel workflow quotidiano.

OBIETTIVI

- Rafforzare competenze relazionali nella vendita
- Gestire obiezioni e negoziazione
- Integrare strumenti digitali e AI nel workflow di vendita

BENEFICI

Aumento tasso di conversione · fidelizzazione clienti · differenziazione competitiva

Da venditori a leader commerciali

Il percorso chiave per chi vuole eccellere nella relazione con il cliente e nei risultati

PERCHÉ

La leadership commerciale si costruisce su consapevolezza, metodo e capacità di leggere i propri processi con occhio critico. Questo percorso parte da un assessment personalizzato per mappare competenze e KPI, e accompagna ogni partecipante verso una gestione più matura e influente della relazione commerciale.

OBIETTIVI

- Realizzare un assessment personalizzato delle competenze
- Finalizzare una mappatura dei processi commerciali, analisi KPI e leve di miglioramento
- Sviluppare leadership commerciale e coaching di consolidamento

BENEFICI

Marginalità superiore · upselling naturale · team commerciale più coeso e motivato

Coaching e counseling aziendale

Spazi dedicati allo sviluppo della crescita personale e professionale valorizzando le proprie risorse

PERCHÉ

Le organizzazioni crescono quando crescono le persone che le abitano. Questi percorsi offrono uno spazio strutturato per lavorare su autonomia, responsabilità e gestione del cambiamento, con un approccio che integra performance e benessere senza separarli.

OBIETTIVI

- Supportare la gestione del cambiamento
- Rafforzare autonomia e responsabilità
- Integrare performance e benessere

BENEFICI

Cultura organizzativa più matura · maggiore resilienza interna · miglioramento continuo sostenibile

Numeri strategici: guida pratica al business

Prendere decisioni migliori partendo dai numeri che contano

PERCHÉ

Molti imprenditori e manager faticano a individuare quali dati siano davvero utili per guidare il business. Questo modulo permette di leggere i numeri strategici e trasformarli in decisioni concrete, grazie a un approccio integrato che unisce mindset decisionale e competenze di strategia finanziaria.

OBIETTIVI

- Identificare i numeri strategici essenziali per la gestione aziendale
- Sviluppare un approccio consapevole e orientato all'azione nella lettura dei dati
- Collegare numeri e decisioni per una gestione più efficace del business

BENEFICI

Decisioni più sicure · visione strategica · controllo degli indicatori chiave · autonomia decisionale · integrazione mindset-numeri

Digital & AI Communication

Competenze comunicative per un uso strategico e consapevole delle tecnologie digitali

PERCHÉ

L'AI sta ridefinendo i modi in cui comunichiamo sul lavoro. Questo percorso sviluppa la capacità di integrare gli strumenti AI nella comunicazione professionale, mantenendo qualità relazionale, chiarezza di messaggio e responsabilità nell'uso delle tecnologie.

OBIETTIVI

- Utilizzare l'AI come strumento di supporto alla comunicazione
- Mantenere un tocco umano in ambienti digitali
- Sviluppare consapevolezza etica nell'uso dell'AI

BENEFICI

Maggiore efficienza · uso strategico delle tecnologie · comunicazione digitale più consapevole

Brand Voice Lab: Marketing and corporate communication

Coerenza di linguaggio e tono di voce per una comunicazione aziendale senza frontiere

PERCHÈ

Tradurre la brand voice in una lingua straniera è uno dei passaggi più delicati della comunicazione aziendale. Il rischio non è sbagliare la grammatica, ma perdere per strada il tono, la personalità e la precisione che rendono riconoscibile un brand. Questo percorso lavora su quel passaggio specifico: mantenere coerenza, registro e impatto comunicativo in inglese attraverso tutti i canali, dalla pagina LinkedIn aziendale ai materiali di presentazione.

OBIETTIVI

- Portare il controllo del tono e del registro in lingua straniera allo stesso livello di quello esercitato in italiano
- Riconoscere e gestire le sfumature che distinguono una comunicazione corretta da una comunicazione efficace
- Adattare con precisione voce e formato ai diversi canali senza perdere coerenza di brand

BENEFICI

Brand identity più solida all'estero · comunicazione multicanale coerente · maggiore impatto nei mercati internazionali

Sales Talk that Works: Language for Sales & Negotiation

Il linguaggio specifico delle vendite e della negoziazione, dall'analisi dei bisogni alla chiusura dell'accordo

PERCHÈ

In una trattativa internazionale, la precisione del linguaggio commerciale fa la differenza tra un accordo che si chiude e uno che si perde per strada. Questo percorso sviluppa il lessico, le strutture e lo stile comunicativo necessari per gestire con sicurezza l'intero ciclo della vendita in inglese dalla proposta alla gestione delle obiezioni fino alla chiusura.

OBIETTIVI

- Padroneggiare il linguaggio specifico delle vendite e della negoziazione in inglese
- Strutturare proposte, gestire obiezioni e condurre trattative su condizioni economiche
- Affinare stile e registro attraverso simulazioni di call e revisione di comunicazioni reali

BENEFICI

Maggiore sicurezza nelle interazioni commerciali internazionali · lessico più preciso e professionale · trattative gestite con maggiore efficacia

Costruiamo, **insieme.**

Il valore vero nasce dalla conversazione con voi, dalla comprensione della vostra organizzazione, delle vostre persone e delle sfide che state affrontando.

Contattateci per un'analisi senza impegno dei vostri fabbisogni formativi.

Grazie,

Marta Inga Kos, CEO & Sales Director

martainga.kos@hallo.international
+39 347 6404885

Francesca Ugolini, Sales & Partnership Manager

francesca.ugolini@hallo.international
+39 320 2328458



Seguici su LinkedIn