



TALIA CORSI
FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA

Business English

Business English



Il livello consigliato per frequentare questo corso è un **B2** del Quadro comune europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue.

DURATA: 100 ore

MODALITÀ: e-learning

CASE STUDIES

I Case Studies sono lezioni di approfondimento, basate su un 'dilemma aziendale'. Sono in tutto 8 e ti consentiranno di approfondire la conoscenza della lingua inglese in un settore specifico della vita professionale a partire da settori specifici come Risorse Umane, Marketing, It, Import-Export, Logistica...

DESTINATARI

Questo corso è rivolto a tutti gli studenti e professionisti che vogliono imparare l'inglese commerciale o specialistico! Il corso è diviso in 24 livelli.

Ogni livello è a sua volta composta da 4 lesson.

- Lesson 1: questa prima lezione, propedeutica alla fruizione del video, si compone di 6 esercizi
- Lesson 2: si struttura in una serie di stimoli – messaggi audio, documenti, lettere, e-mail – funzionali alla risoluzione di un esercizio
- Lesson 3: contiene per intero una delle 24 puntate video della Business Comedy e 4 esercizi relativi
- Lesson 4: in questa ultima parte potrai leggere un articolo tratto da un giornale o da un sito internet di cui potrai verificare la comprensione tramite i 5 esercizi proposti.

Ciascuna Lesson sviluppa gli argomenti affrontati nella puntata video proposta. È pertanto consigliabile seguire l'ordine in cui sono presentate le Lesson e i relativi esercizi, per potersi orientare e svolgere il corso in modo proficuo.

ESERCITAZIONE

Ogni unit di ogni modulo prevede una serie di esercitazioni didattiche per focalizzare l'argomento trattato.

PROGRAMMA

Level 1: The Project Begins

Level 2: Forming a Team

Level 3: Competitors

Level 4: Preliminary Contacts

Level 5: Company Profile

Level 6: Assessing an RFP

Level 7: Setting up a Videoconference

Level 8: Videoconferencing

Level 9: Hotel Conferences

Level 10: Welcome3.

Level 11: Presenting the Product

Level 12: Company Organisation

Level 13: From Production to Delivery

Level 14: Apologising

Level 15: Making an Agreement

Level 16: Gathering Information

Level 17: Revising the Proposal

Level 18: Finalising the Proposal

Level 19: Rectifying Errors

Level 20: Informal Business Events

Level 21: Company Sales

Level 22: Company Finances

Level 23: Evaluating a Proposal

Level 24: Results and Consequences

Case Study 1: Human Resources

Case Study 2: Marketing

Case Study 3: Information Technology

Case Study 4: Sales

Case Study 5: Logistics

Case Study 6: Finance

Case Study 7: Import/Export
