

Business English

A CHI SI RIVOLGE

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.

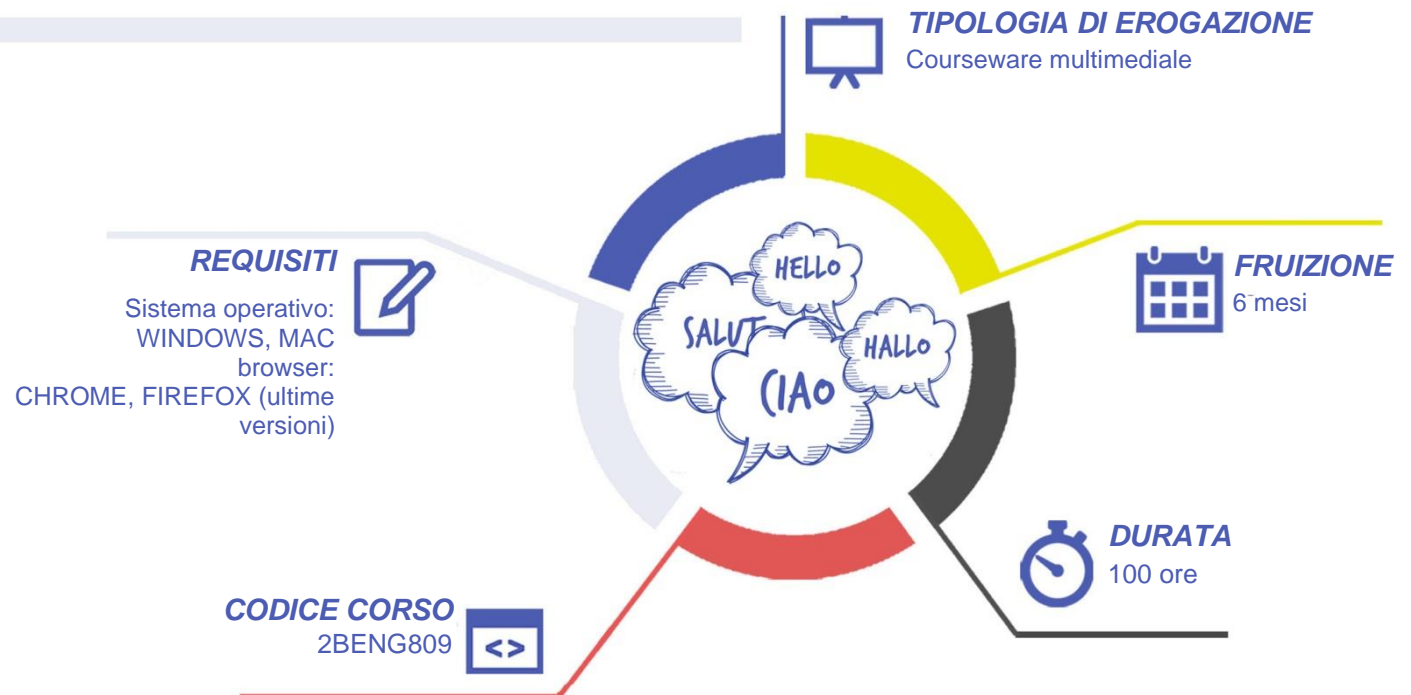
- Lesson 1: questa prima lezione, propedeutica alla fruizione del video, si compone di 6 esercizi
- Lesson 2: si struttura in una serie di stimoli – messaggi audio, documenti, lettere, e-mail – funzionali alla risoluzione di un esercizio
- Lesson 3: contiene per intero una delle 24 puntate video della 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.

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 ...

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



LINGUE

CONTENUTI

Il corso si suddivide nelle seguenti unit:

- 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: Welcome
- 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

ESERCITAZIONI

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

CERTIFICAZIONI

Il corso è propedeutico al rilascio di certificazioni europee ed internazionali.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso