

Corso “Daily Dealings”

Finalizzato alla comunicazione tra l'architetto e tre tipi di interlocutori con cui si relaziona quotidianamente: clienti, colleghi/superiori e appaltatori/fornitori.

IL CORSO PREVEDE

4 lezioni (8 ore) di formazione online con docente madrelingua inglese qualificato

Simulazione finale

E-book del corso con link e risorse utili per la professione

Certificato di fine Corso

COSA IMPARERAI

Le lezioni saranno concentrate sull'ascolto e sulla conversazione e coprirà le seguenti situazioni:

Clienti

- capire cosa vuole e di cosa ha bisogno un cliente
- spiegare cosa possono o non possono fare
- aggiornamento e discussione dei problemi
- discutere le scadenze e i risultati
- negoziare i bilanci e pagare

Collegli e superiori

- idee di brainstorming in un gruppo
- dare suggerimenti
- fare domande e chiarire informazioni
- d'accordo e in disaccordo
- diplomazia e critica e parlare educatamente dei problemi di un progetto o di una costruzione

Appaltatori e fornitori

- moduli online, fatture, ecc.
- costi di negoziazione
- comunicazioni via e-mail

Simulazione Finale: simulare un incontro con un cliente o con un fornitore: aggiornare, modificare una linea temporale, discutere problemi e soluzioni.