How to introduce yourself and make a good first impression

scritto da Michela Colasante | 23 Ottobre 2013



La prima impressione è davvero quella che conta di più? Magari non sarà sempre così, ma è pur vero che se il nostro interlocutore non rimane positivamente colpito da noi, soddisfatto di come ci siamo presentati e del clima che si è creato, corriamo il rischio di perdere contatti e preziose opportunità di business. Al contrario, dare una buona prima impressione significa creare i presupposti per costruire un rapporto di fiducia e dare il via a una proficua collaborazione.

Gli stranieri amano (e un po' ci invidiano anche!) il nostro *lifestyle,* ma se il nostro obiettivo è anche quello di trasmettere professionalità e competenza, diventa essenziale presentarsi in modo chiaro, cordiale e coinvolgente, raccogliendo in pochi secondi le informazioni chiave che vogliamo trasmettere, e comunicandole nel modo più appropriato alla situazione in cui ci troviamo.

So … you need a message which is impressive and short, to catch people's attention and be memorable. Ma questo lo vedremo più avanti.

Prima di raccontare la nostra storia e di ascoltare e accogliere le richieste del nostro interlocutore, dobbiamo infatti … presentarci! E per fare una buona prima impressione, è importante accompagnare la nostra presentazione *with a friendly but confident handshake, a good eye contact and … a smile!* Stretta di mano cordiale e decisa, contatto visivo, sorriso.

Presentarsi con un sorriso e la giusta energia, dimostrando entusiasmo per la nostra azienda, i nostri prodotti e per l'opportunità che stiamo vendendo, può aiutarci a

trasmettere un’immagine positiva di noi e a infondere fiducia nel nostro partner commerciale. L’entusiasmo è contagioso! Non dimentichiamoci infatti che il nostro cliente prima ancora di comprare il nostro vino, deve stare bene con noi, sentirsi a proprio agio, e voler condividere con noi piacevoli sensazioni.

Business etiquette

In base al contesto in cui ci troviamo e anche a chi ci troviamo di fronte, è opportuno scegliere la forma – e la formula – migliore per presentarci. In alcuni paesi è richiesta una maggiore formalità, altri popoli sono piuttosto informali anche in ambito *business* e fin dal primo incontro, ma alcune espressioni si possono considerare universali e adatte a varie occasioni.

Vediamo quindi una prima differenziazione tra *formal, neutral* e *informal introductions* e alcuni suggerimenti per essere sempre pronti a incontrare nuove persone in nuovi contesti:

Formal introductions:

Presentazione formale, consigliata con persone che non conosciamo e che incontriamo per la prima volta, con persone di una certa importanza, con le quali vogliamo o è necessario essere particolarmente educati e formal

- **How do you do?** (Anche la risposta sarà *How do you do*?)
- **Allow me to introduce myself. I’m …**
- **Good morning/evening. May I introduce myself? My name is …**
- **I’m delighted to meet you, Mr. Jones. My name is Michael Colasante**

Suggestion: *Say your name clearly. Pause between your first name and your family name*

Neutral introductions:

Presentazione neutra e generale, consigliata con colleghi del settore, o in situazioni o eventi non troppo formali, adatta comunque alla maggior parte dei contesti

· **I’m pleased to meet you. I’m …**

· **It’s a pleasure to meet you. My name is …**

· **Bob, do you know Mr. Brown?**

It’s nice to meet you.

· **Bob, this is Jane Jones. I’m pleased to meet you.**

Informal introductions:

Presentazione informale, consigliata con amici, ad una festa o in situazioni al di fuori dell’ambito business.

· **Sue, meet Jane**
How are you, Jane?

· **Sue, this is Jane.**
Hi, Jane. Nice to meet you.

· **You don’t know Jane, do you?**
No, hi Jane, I’m Sue.

Dopo aver detto il nostro nome, aggiungiamo la nostra nazionalità, per permettere all’ interlocutore di identificare il Paese da cui proveniamo e il nostro accento.

· **I’m from Verona in Italy/in the North-East of Italy/in Northern Italy**

· **I’m Italian. I come from Vicenza, not far from Venice and Lake Garda**

Diremo quindi il nome dell’azienda per cui lavoriamo, dove si trova, la nostra posizione e responsabilità all’interno dell’azienda e faremo una breve e convincente presentazione su di noi, su ciò che facciamo, sui nostri obiettivi e sulle ragioni per cui ci troviamo a quell’evento. Daremo poi la nostra *business card*.

Riassumendo, quando ci presentiamo per la prima volta ad una persona che non conosciamo, è utile fornire le seguenti brevi ma essenziali informazioni:

Introduction and name: formula introduttiva di saluto e nome

Nationality: il Paese da cui proveniamo

Job: la nostra professione o posizione all’interno dell’azienda

Company: il nome dell’azienda per cui lavoriamo

Location: il luogo in cui l’azienda si trova con alcuni riferimenti

Pitch: una breve presentazione su di noi e sulle ragioni per cui siamo lì

Le diverse modalità per presentare il nostro lavoro e la nostra società saranno oggetto della prossima puntata! Vi aspetto!