

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

referimenti

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!