



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

WeSAF
ALUMNI

CORSO

English for Accountants & Financial Experts



9 LEZIONI

di 2 h per un TOTALE DI 18 ORE

dal 19 ottobre 2026
all'8 febbraio 2027

- ▶ Corso progettato specificatamente per il Commercialista da SAF con il supporto di MPEC My Personal English Coach, scuola specializzata nell'insegnamento della lingua inglese
- ▶ Il metodo è basato sulla conversazione per acquisire maggiore sicurezza e proprietà di linguaggio nelle situazioni tipiche della professione
- ▶ **NEW** Nuovi contenuti rispetto all'edizione 2025/2026, è quindi rivolto anche a coloro che hanno partecipato alle precedenti edizioni
- ▶ E' riservato agli Alumni SAF
- ▶ Formula serale ore 17.00 / 19.00

ALUMNI



SCUOLE DI ALTA
FORMAZIONE
CNDCEC

METODOLOGIA DIDATTICA



Il corso è stato sviluppato specificatamente per gli Alumni SAF per “allenarsi”, con il metodo della “Gym”, nell’**utilizzo della lingua inglese su situazioni tipiche della professione**, favorendo lo sviluppo delle conoscenze linguistiche.

Non si tratta di un corso base per imparare la grammatica e la sintassi.

I partecipanti, con un **metodo già sperimentato, coinvolgente e per nulla noioso**, potranno raggiungere con il corso un duplice scopo:

- Arricchire il proprio vocabolario con terminologia riguardante anche tematiche di grande attualità
- Acquisire la capacità di strutturare la comunicazione verbale e scritta in modo adeguato con testi coerenti e “*easy-to-follow*”



REAL SITUATION

Per ogni lezione le attività sono organizzate su **argomenti specifici** scelti tra le situazioni che il Commercialista affronta nella quotidianità.

L’obiettivo è migliorare la capacità di comunicare con sicurezza, affrontando anche le situazioni che presentano difficoltà con la giusta proprietà di linguaggio e con la terminologia più appropriata.

Verranno utilizzati **materiali reali** a supporto della didattica (video, testi, articoli, documenti di bilancio, etc.) in modo che l’inglese diventi naturalmente parte della routine senza particolari sforzi.



SPEAKING ENGLISH

Il trainer guiderà i partecipanti per abituarsi a **discutere del tema**, acquisire una **terminologia corretta**, **sostenere le proprie opinioni** ed argomentarle, **fare domande e dare suggerimenti**.



my personal
english coach

per



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF Triveneta ha scelto la scuola MPEC My Personal English Coach come partner per il corso.

MPEC utilizza un **metodo innovativo di “Language Engagement”** basato sulle neuroscienze e sul coaching, ispirato alla PNL e alla psicologia comportamentale.

Grazie a questo metodo si potranno raggiungere **risultati in tempi molto brevi** in termini di capacità di esprimersi e comunicare fluentemente in lingua inglese.

PROGRAMMA

1 Cross-cultural client communication and managing expectations

Topic: Explaining complex financial concepts to international clients

Objectives: Learn how to simplify technical accounting and financial language for non-specialist and international clients while maintaining professional credibility

Activities: Analyse examples of unclear client communication, reformulate technical explanations into “client-friendly English”, role-play difficult clarification meetings with foreign clients

Competition: Deliver a short client briefing explaining a complex financial issue in clear, accessible English followed by a client Q&A session

2 Private equity, venture capital and investor relations

Topic: Communicating with investors and explaining growth strategies

Objectives: Develop vocabulary connected to private equity, venture capital, valuation, investment rounds, and investor communication

Activities: Analyse investment presentations, discuss company growth strategies, simulate conversations between advisors and investors

Competition: Present an investment opportunity and respond to challenging investor questions

3 Cybersecurity, financial risk and data breaches

Topic: Discussing cybersecurity risks in financial environments

Objectives: Learn terminology related to cybersecurity, financial data protection, operational risk, and crisis communication

Activities: Review case studies involving cyber attacks on companies, role-play emergency internal meetings, prepare client communication during a data breach scenario

Competition: Lead a crisis management meeting explaining the risks, consequences, and proposed actions following a cyber incident



Course Objective

This course plan aims to provide a comprehensive and engaging learning experience, combining language skills with industry-specific knowledge. The competitive element will encourage active participation and retention of the material.



Teaching Method

Each lesson delves into a specific financial or accounting area, expanding vocabulary and offering practical language application exercises. There will also be a section in each class giving tips & tricks in relation to important and common aspects of the English language.

PROGRAMMA

4 Family businesses, succession and sensitive conversations

Topic: Managing succession planning and interpersonal challenges

Objectives: Learn language for discussing succession planning, leadership transition, governance, and emotionally sensitive business situations

Activities: Analyse family business case studies, practice diplomatic language for disagreement and mediation, simulate succession planning meetings

Competition: Participate in a structured succession planning negotiation between stakeholders with conflicting priorities



Competition Aspect

To increase engagement and as a way of monitoring your progress, points will be awarded for quizzes, presentations, and practical exercises. It will add a healthy element of gamification and competition to the course!

5 Financial due diligence and investigative communication

Topic: Asking difficult questions and identifying hidden risks

Objectives: Develop language for conducting due diligence, clarifying inconsistencies, requesting documentation, and discussing potential risks professionally

Activities: Analyse financial documents with inconsistencies, practice investigative questioning techniques, role-play advisor-client meetings during a due diligence process

Competition: Conduct a simulated due diligence interview and present the key findings and concerns to a management team



Homework Assignments

After each lesson, provide assignments or reading materials for further practice.

6 Crisis communication and reputation management

Topic: Communicating during financial or corporate crises

Objectives: Learn strategies and vocabulary for managing high-pressure communication with clients, stakeholders, media, and teams

Activities: Review real corporate crisis case studies, analyse effective and ineffective crisis responses, practice preparing official statements and internal updates

Competition: Deliver a live crisis communication statement and answer follow-up questions from participants acting as journalists and stakeholders

PROGRAMMA

7 International expansion and market entry strategies

Topic: Advising companies expanding into foreign markets

Objectives: Learn terminology related to international growth, market entry, compliance, operational setup, and strategic planning

Activities: Compare international expansion strategies, discuss regulatory and financial considerations, role-play advisory meetings with expanding companies

Competition: Present an international expansion strategy and defend the proposed approach during a strategic review discussion



Interactive Elements

Include discussions, role-plays, and real-life case studies to enhance learning.

8 Leadership communication for financial professionals

Topic: Influencing, persuading and leading discussions in english

Objectives: Improve confidence in leading meetings, influencing decisions, managing disagreement, and communicating authority professionally

Activities: Practice persuasive language, analyse leadership communication styles, participate in structured decision-making discussions and management simulations

Competition: Chair a simulated executive meeting, guide the discussion, manage disagreement, and lead the group toward a final decision



Evaluation and Feedback

Regular feedback sessions to track progress and address difficulties.

9 Final review, practical workshop and final championship

Topic: Review and consolidation of course vocabulary and communication strategies

Objectives: Reinforce key vocabulary, communication structures, grammar points, and professional interaction strategies developed throughout the course

Activities: Team-based review activities, practical communication challenges, written correction review, open discussion of common language difficulties and communication strategies

Competition: Multi-stage individual and team challenge combining presentation, negotiation, problem-solving, and professional communication tasks to determine the course champion

INFORMAZIONI

► Quota di partecipazione

La quota di iscrizione è pari a € 380 per la partecipazione a tutto il corso (9 lezioni per complessive 18 ore).

La fatturazione avverrà in esenzione ex art. 10 n. 20 DPR 633/72.

► Iscrizioni

L'iscrizione è riservata agli Alumni SAF ed è previsto il numero chiuso.

- Per iscrizioni [clicca qui](#)

► Modalità di partecipazione

Le lezioni, data la metodologia didattica molto interattiva, verranno erogate esclusivamente in diretta online.

► Crediti formativi

L'iniziativa è in corso di accreditamento per la FPC dei dottori commercialisti ed esperti contabili.

► Pre-requisiti

E' richiesta una buona conoscenza della lingua inglese, con capacità di interagire con persone madrelingua inglese, di conversare di argomenti legati alla quotidianità, oltre che essere in grado di leggere, comprendere e scrivere autonomamente testi su argomenti noti.

In caso di dubbi sul livello di conoscenza della lingua, contattare la segreteria SAF (segreteria@saftriveneta.org) per concordare la possibilità di fare un test di verifica.

► Per informazioni

Contattare segreteria@saftriveneta.org

CALENDARIO

OTTOBRE 2026

lunedì 19

NOVEMBRE 2026

lunedì 02

lunedì 09

lunedì 16

DICEMBRE 2026

lunedì 14

GENNAIO 2027

lunedì 11

lunedì 18

FEBBRAIO 2027

lunedì 01

lunedì 08

Tutte le lezioni si terranno dalle ore 17.00 alle ore 19.00

CONDIZIONI CONTRATTUALI ISCRIZIONE CORSI SAF TRIVENETA

DEFINIZIONI

Iscrivendosi a un corso SAF Triveneta tramite il portale FPCU si accettano implicitamente le seguenti condizioni contrattuali e il regolamento per la frequenza dei corsi SAF.

- Contratto: le presenti Condizioni Generali di Contratto e i documenti richiamati, che costituiscono complessivamente la disciplina dei rapporti tra le Parti;
- Saf Triveneta: Scuola di Alta Formazione dei dottori commercialisti e degli esperti contabili del Triveneto, con sede in Via Gozzi n. 2/G in Padova, cod. fisc./P.Iva: 04935020281;
- Cliente: il soggetto che richiede la fornitura di uno o più Servizi, identificato in base a quanto riportato nel relativo Ordine, cartaceo o telematico;
- Parti: SAF Triveneta e il Cliente;
- Servizi: i servizi forniti da SAF Triveneta in favore del Cliente, in particolare il Servizio di Formazione;
- Ordine: proposta di acquisto dei Servizi, formulata con l'utilizzo di procedura telematica tramite il portale FPCU (www.fpcu.it).

Servizio di Formazione

1. Oggetto

Oggetto del Contratto è la fornitura, dietro pagamento del corrispettivo di cui all'art. 2, in favore del Cliente e da parte di SAF Triveneta, del Servizio di Formazione, come meglio descritto nel relativo modulo telematico di adesione e ai termini e condizioni particolari ivi indicati.

2. Corrispettivo

A titolo di corrispettivo del Servizio di Formazione, il Cliente versa a SAF Triveneta l'importo indicato nel relativo modulo di adesione, alle condizioni e termini ivi specificati.

3. Durata

La durata dell'erogazione del Servizio di Formazione in Aula da parte di SAF Triveneta a favore del Cliente è indicata nel relativo Programma.

4. Variazioni

SAF Triveneta si riserva il diritto, in ragione di sopravvenute esigenze organizzative, di apportare agli eventi formativi oggetto del Servizio di Formazione variazioni di date, programmi, docenti, sedi, orari e modalità di erogazione della lezione (in aula o a distanza) da comunicarsi al Cliente per iscritto, anche a mezzo email o telefonicamente.

Per cause di forza maggiore, indipendenti dalla volontà di SAF Triveneta e non controllabili in alcun modo da SAF Triveneta (a titolo puramente esemplificativo, sopravvenuta indisponibilità del docente per malattia, impossibilità di raggiungimento della sede del corso, luttu, indisponibilità improvvisa delle aule, particolari avverse condizioni metereologiche, scioperi, emergenze sanitarie e/o provvedimenti governativi o del Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili o enti ad esso collegati), che rendessero impossibile il regolare svolgimento dell'evento formativo, SAF Triveneta si riserva di modificare date, programmi, docenti, sedi, orari e modalità di erogazione della lezione (in aula o a distanza) senza dover rispettare un minimo di preavviso. In caso di impossibilità di svolgere le lezioni in aula per cause di forza maggiore (es. emergenza sanitaria) o per scelta didattica, SAF Triveneta si riserva la possibilità di modificare le modalità di erogazione previste (da aula a online e viceversa) dando la relativa comunicazione dei nuovi calendari e delle nuove modalità didattiche. Resta inteso che in caso di rinvio operato per causa di forza maggiore, SAF Triveneta non è tenuta al rimborso delle quote versate con esclusione del diritto del Cliente a qualsivoglia risarcimento o indennità, a qualsiasi titolo richiesta.

5. Annullamento dell'evento formativo e limitazione di responsabilità

SAF Triveneta ha la facoltà di annullare, sino a sette giorni prima, l'evento formativo oggetto del Servizio di Formazione qualora non sia raggiunto il numero minimo degli iscritti o comunque un numero tale da consentire il buon esito dell'evento stesso. L'annullamento è comunicato al Cliente per iscritto o telefonicamente. Resta inteso che in caso di annullamento o di cancellazione, per qualsiasi causa, dell'evento formativo, la responsabilità di SAF Triveneta sarà limitata alla restituzione al Cliente della quota di iscrizione già versata, con esclusione del diritto del Cliente a qualsivoglia risarcimento o indennità, a qualsiasi titolo; l'eventuale rimborso della quota di iscrizione avverrà entro il termine massimo di 30 giorni lavorativi dalla data dell'evento annullato.

6. Recesso del Cliente

Il Cliente ha diritto di recedere dal Contratto sino a 15 giorni lavorativi prima dell'inizio dell'evento formativo oggetto del Servizio di Formazione, con comunicazione scritta ai numeri/indirizzi di posta elettronica indicati nell'Ordine. In tal caso al Cliente verranno addebitati € 150,00 come spese di iscrizione, la restante quota versata verrà restituita al Cliente entro 30 giorni dalla data della disdetta. Le disdette pervenute oltre il termine suddetto non daranno diritto alla restituzione della quota versata e il Cliente si ritiene impegnato al versamento delle eventuali rate residue qualunque sia il motivo del recesso.

7. Crediti formativi

Gli eventi formativi acquistati con il Servizio di Formazione consentono l'acquisizione di crediti formativi da parte del Cliente in conformità a quanto disposto dal CNDCEC.

8. Conclusione del Contratto

Il contratto si considera concluso con il versamento della quota di iscrizione (o dell'acconto) entro 24 ore dall'invio dell'iscrizione tramite procedura telematica. Nel caso in cui non venisse effettuato il pagamento entro i termini previsti, la richiesta di iscrizione decadrà automaticamente.

9. Diritti di proprietà intellettuale

diritti di proprietà intellettuale relativi al materiale, informatico e non, e ai programmi che SAF Triveneta pone a disposizione del Cliente in occasione dell'erogazione dei Servizi, comprensivi di eventuali supporti e documentazione, sono tutelati dalle norme sul diritto d'autore e restano nella piena ed esclusiva proprietà di SAF Triveneta e/o dei legittimi titolari. Il Cliente s'impegna a non pubblicare, divulgare, modificare e comunque a non compiere alcun atto che possa arrecare pregiudizio, direttamente o indirettamente, al titolare dei relativi diritti di proprietà intellettuale.

10. Comunicazioni

Tutte le comunicazioni inerenti al Contratto dovranno essere effettuate, verso il Cliente, ai numeri/indirizzi indicati nell'Ordine, e verso SAF Triveneta al seguente indirizzo email: segreteria@saftriveneta.org.

11. Divieto di cessione

Fatta eccezione per quanto diversamente previsto nel Contratto, è fatto divieto alle Parti di cedere in tutto o in parte il Contratto o i diritti e obblighi nello stesso previsti e di permettere a terzi di usufruire dei Servizi comunicando o mettendo a disposizione degli stessi i relativi dati di accesso, salvo il previo consenso scritto di SAF Triveneta. Il Cliente non ha la facoltà di farsi sostituire come partecipante all'evento formativo da un'altra persona.

12. Modifiche

Fatta eccezione per quanto diversamente previsto nel Contratto, le modifiche oggettive e/o soggettive del Contratto, così come le sue eventuali integrazioni, dovranno essere espressamente convenute per iscritto dalle Parti.

13. Effetto novativo

È escluso qualsiasi rilievo di eventuali precedenti accordi individuali tra le Parti che s'intendono totalmente assorbiti ed esaustivamente superati dal Contratto.

14. Tolleranza

L'eventuale omissione di far valere uno o più dei diritti previsti nel Contratto non potrà comunque essere intesa come definitiva rinuncia a tali diritti e non impedirà, quindi, di esigerne in qualsiasi altro momento il puntuale e rigoroso adempimento.

15. Invalidità e inefficacia parziale

L'eventuale invalidità o comunque inefficacia di una qualsiasi delle pattuizioni del Contratto lascerà intatte le altre pattuizioni giuridicamente e funzionalmente indipendenti, salvo comunque quanto previsto dell'art. 1419, I comma, cod. civ..

16. Limitazione di responsabilità

Resta inteso che SAF Triveneta non risponde dei danni di qualunque natura causati direttamente o indirettamente dal contenuto didattico dei Servizi (ivi compreso il materiale fornito) e dall'utilizzo che il Cliente riterrà di farne.

17. Conseguenze del mancato pagamento del corrispettivo

Resta inteso che in caso di mancato pagamento del corrispettivo da parte del Cliente, SAF Triveneta, oltre alla facoltà di inibire al Cliente la fruizione del Servizio, adirà alle vie legali per la corresponsione di quanto dovuto.

18. Legge applicabile

Il Contratto è regolato dalla legge italiana.

19. Foro esclusivo

Tutte le controversie derivanti dal Contratto o in relazione allo stesso saranno devolute alla competenza esclusiva del Foro di Padova.

20. Autorizzazione alla pubblicazione di immagini

Con la sottoscrizione della presente, il Cliente autorizza sin d'ora SAF Triveneta, in caso di lezioni svolte con modalità online, nell'ambito delle attività istituzionali SAF legate all'erogazione dei corsi di formazione, alla pubblicazione e alla diffusione -anche ai sensi della L. 150/2000 - di immagini e video della propria persona e degli ambienti, locali, oggetti e documenti che vengono ripresi, nonché delle registrazioni audio e delle dichiarazioni rese durante la lezione, attraverso tutti i canali a disposizione di SAF Triveneta (ivi compresi i canali social network quali, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, linkedin, facebook, instagram, youtube, twitter); o di soggetti terzi dalla stessa incaricati.

21. Tutela Privacy

In caso di ordini inviati dal Cliente, il Cliente dichiara di avere letto e di accettare l'informativa e la policy sulla privacy presente sul sito www.saftriveneta.org.

22. Allegati

All. 1: Regolamento per la frequentazione dei corsi SAF Triveneta.

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 e 1342 c.c., le Parti dichiarano di aver letto ed esaminato i seguenti punti del Contratto e di approvarli specificamente:

- 4. Variazioni;
- 5. Annullamento dell'evento formativo e limitazione di responsabilità;
- 6. Recesso del Cliente;
- 11. Divieto di cessione;
- 16. Limitazione di responsabilità;
- 17. Conseguenze del mancato pagamento del corrispettivo;
- 19. Foro esclusivo.

ALLEGATO 1: REGOLAMENTO PER LA FREQUENZA DEI CORSI SAF TRIVENETA

Svolgimento delle lezioni e comportamento richiesto

I partecipanti sono tenuti a rispettare l'orario delle attività didattiche previsto dal calendario del Corso.

Per la frequenza delle lezioni online, si richiede di attenersi alle indicazioni circa le modalità che vengono fornite di volta in volta dalla segreteria prima dell'inizio del corso o della singola lezione e dal tutor e dal docente nel corso della lezione.

Ove sia prevista la possibilità di connessione con il video e il microfono, si chiede ai partecipanti di verificare che quest'ultimo sia silenziato nel corso della lezione (quando non si interviene) per non creare disturbo alla lezione stessa con rumori di sottofondo. Si suggerisce di tenere invece il video acceso per una migliore interazione con il docente e gli altri partecipanti.

Nel caso in cui venissero organizzate delle lezioni con particolari modalità che prevedono la partecipazione attiva da parte degli iscritti e/o la suddivisione in gruppi di lavoro è invece indispensabile attivare anche la telecamera per poter svolgere adeguatamente le attività richieste.

I docenti si rendono disponibili a rispondere ad eventuali quesiti, purché di interesse generale e purché non interferenti con la trattazione delle tematiche previste dal programma.

Accesso ai corsi per non iscritti

Non è ammessa la presenza in aula di persone non regolarmente iscritte al Corso sia nelle lezioni svolte in aula che svolte a distanza. In quest'ultimo caso, è fatto assoluto divieto di condividere con persone terze i link e le modalità di accesso che sono strettamente personali.

In caso di impossibilità di un iscritto a partecipare ad una o più lezioni, non è ammessa la sostituzione da parte di un collega o altra persona non iscritta.

Rilevazione delle presenze

Il sistema di norma rileva in automatico le presenze registrando il log-in e il log-out del partecipante e il relativo tempo di connessione. In caso di modifica delle modalità verrà data comunicazione tempestiva ai partecipanti che sono tenuti ad attenersi a quanto indicato da SAF.

Materiale didattico

Il materiale didattico relativo alle singole lezioni, non appena disponibile, sarà scaricabile online tramite apposite credenziali rilasciate agli iscritti.

L'accesso al materiale didattico è riservato agli iscritti al Corso: la divulgazione a terzi del materiale e della relativa password non è consentito.

L'accesso al materiale didattico è consentito fino a sei mesi dopo l'erogazione dell'ultima lezione in diretta del corso.

Comportamenti non in linea con quanto sopra descritto autorizzano SAF TRIVENETA a inibire l'accesso alle lezioni al partecipante, senza l'obbligo di restituire le quote versate.



www.saftriveneta.org



SAF 
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE



SAF 
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

WeSAF
ALUMNI