



+Babbel
FOR BUSINESS

Il leader nel mercato dell'e-learning per le lingue

Più di 10 milioni di clienti
e 1000 aziende in tutto il mondo

Agenda

1. Dati export
2. Le opportunità della formazione linguistica
3. Sfide e consigli per gestire team multilingue
4. Case study: La Marzocco

Dati sull'export

- Le esportazioni crescono (+10% rispetto 2021 e record di 60 miliardi)
- 57%: UE principale mercato delle esportazioni
- L'Italia resta al quinto posto
- L'Italian sounding costa 54 miliardi all'anno

L'opportunità della formazione linguistica

un miglior posizionamento
nel mercato internazionale

un vantaggio nella strategia di
localizzazione dei prodotti

**un perfezionamento nella
comunicazione tra team
internazionali**



Il valore del multilinguismo nei team

36%

Le aziende con una forza lavoro eterogenea etnica producono il 36% di entrate in più

38_{mld}

Il patrimonio linguistico svizzero garantisce al paese un vantaggio competitivo stimato di 38,15 miliardi di dollari

67%

Il 67% dei candidati ritiene importante avere un posto di lavoro eterogeneo

Fonti: Forbes (2018) / McKinsey & Company (2018, 2019) / "Discrimination in the European Union - Eurobarometer (2019)

Diversità

Soddisfazione
personale

Efficienza

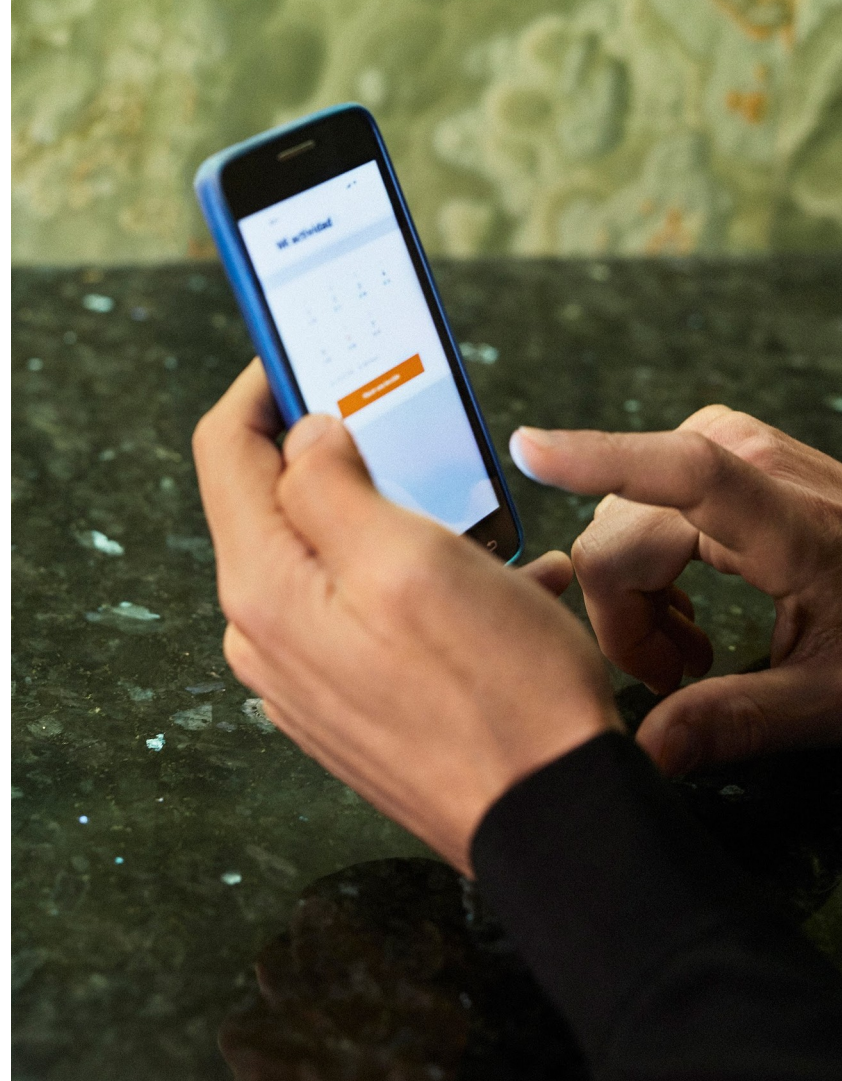
Cultura aziendale

Innovazione

Comunicazione

Le sfide dei team multilingue

- I metodi di comunicazione più comuni sono diversi
- Abilità linguistiche e competenze tecniche si confondono tra loro
- I pregiudizi aumentano il conflitto



Consigli

Dare visibilità al
multilinguismo

Investire nella **formazione**

Far **interagire** i colleghi
in spazi informali e digitali



Partnership di successo



la marzocco

+Babbel
FOR BUSINESS



La Marzocco



la marzocco
handmade in florence

- Leader produzione di macchine per il caffè
- Passaggio da una conduzione familiare a una realtà globale
- 400 dipendenti nella sede di Scarperia e 400 nelle filiali internazionali
- Garantire una comunicazione fluente tra colleghi di culture diverse

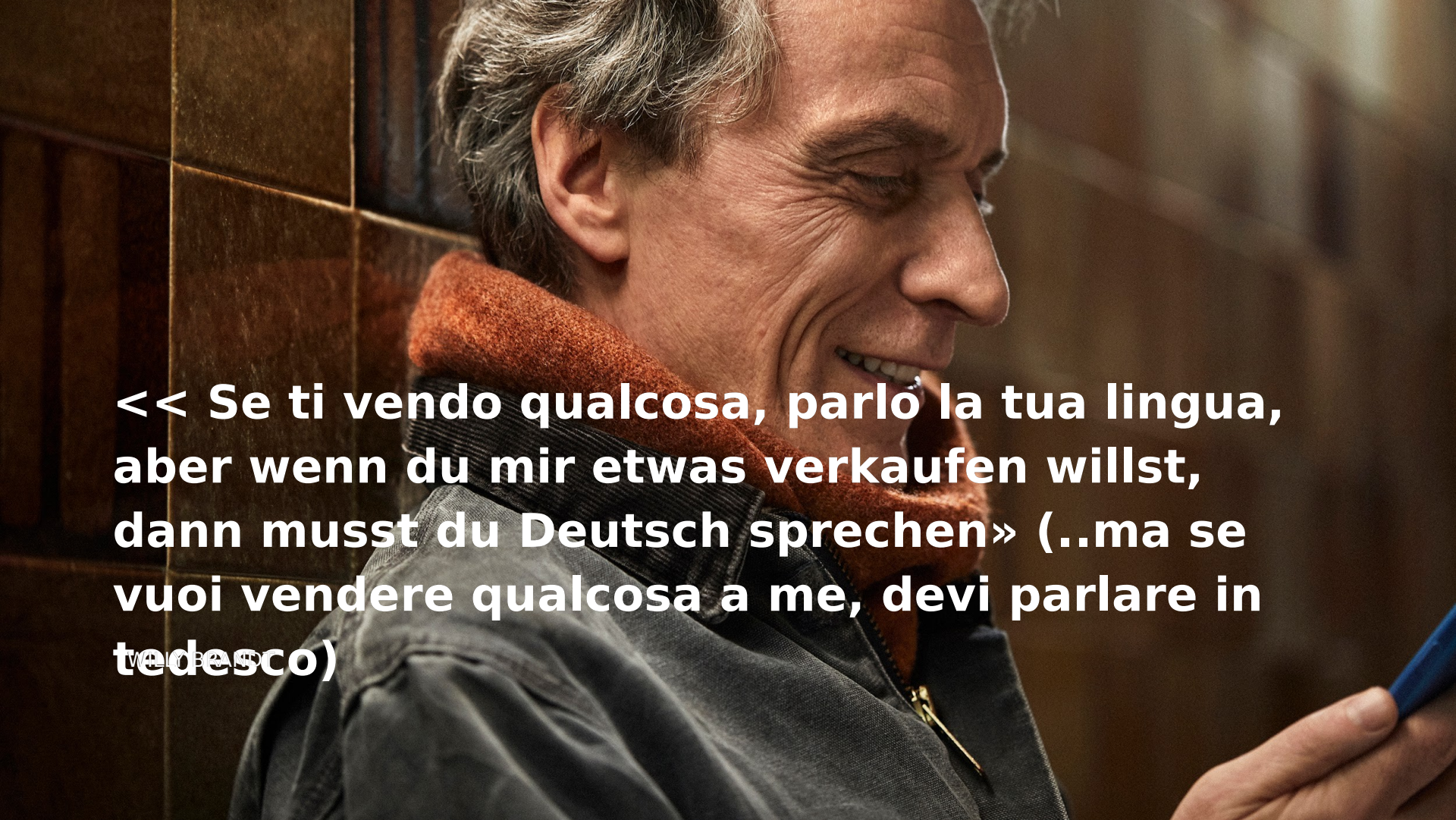
”

“Quando arrivano nuovi assunti e menzioniamo questa offerta formativa, si lanciano subito perché va a rispondere a un’esigenza sentita e un bisogno preciso”



Chiara Goretti

*Acquisition & Development, Global HR Project Coordinator
a La Marzocco.*



**<< Se ti vendo qualcosa, parlo la tua lingua,
aber wenn du mir etwas verkaufen willst,
dann musst du Deutsch sprechen» (..ma se
vuoi vendere qualcosa a me, devi parlare in
tedesco)**

Merci

Grazie!

Nicola Carboni
Team Lead Sales B2B Italy
ncarboni@babel.com

+Babel