

UKRAINIAN
TRANSLATION
INDUSTRY
CONFERENCE



Вебинар-встреча с докладчиком UTIC-2014

Константином Лакшиным

10 апреля 2014 г.



Константин Лакшин

независимый переводчик,
член ATA, владелец
Russian Link, LLC



Валентина Козлова

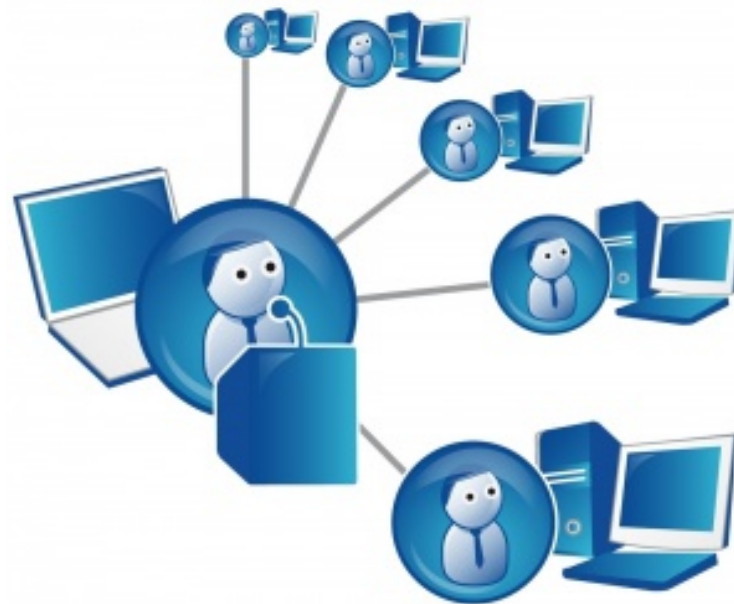
Руководитель отдела распределения
проектов и контроля качества,
InText Translation Company



Новые возможности UTIC-2014. Участвуйте в конференции, находясь дома!

Вы получите доступ к онлайн-трансляции конференции и сможете

- переключаться между потоками программы;
- выбирать язык доклада (оригинал или синхронный перевод);
- задавать вопросы докладчику через онлайн-форму;
- получить быстрый доступ к видеозаписям всех докладов после конференции.



Больше информации на нашем сайте utic.eu

Все вопросы присылайте на info@utic.eu

Спонсоры

PLATINUM
SPONSOR



GOLD
SPONSOR



GOLD
SPONSOR

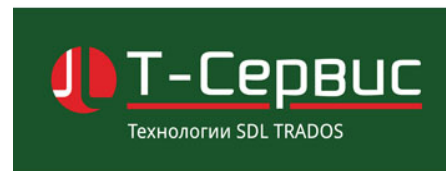


&
A-CLID

Спонсоры и партнеры

MORAVIA

Flexible thinking. Reliable delivery.



pro.mova



ГДЕ ПЕРЕВЕСТИ



ELIA

Синхро  Сервис



sponsorship@utic.eu

Период основной регистрации продлен до 20 апреля!

Стоимость участия в конференции для одного человека*

	Ранняя регистрация с 15 января по 15 февраля	Основная регистрация, этап 1 с 16 февраля по 15 марта	Основная регистрация, этап 2 с 16 марта по 20 апреля	Поздняя регистрация с 21 апреля по 10 мая	Регистрация на месте 16-18 мая

Уже зарегистрировались:

- 205 участников
- 55 компаний

Присоединяйтесь и Вы!

UTIC ищет синхронистов-волонтеров!



UTIC объявляет набор волонтеров-синхронистов для участия в конференции UTIC-2014. Мы приглашаем начинающих и не только переводчиков-синхронистов, работающих с английским, русским и украинским языками, желающих бесплатно посетить крупнейшую в Украине конференцию, посвященную переводу, получить ценный опыт работы с профессионалами, поближе познакомиться с коллегами и завести полезные деловые знакомства.

Обращайтесь к нам по адресу info@utic.eu или звоните +38 (067) 431-61-33



Елена Чудновская

Куратор работы волонтеров-синхронистов
на UTIC-2013 и UTIC-2014



Энн-Мари Коллиандер Линд

(Anne-Marie Colliander Lind)
консультант отрасли переводов,
генеральный директор компании [Inkcrease](#),
директор по сбору средств
Translators without Borders

Sales for Non-Sales Professionals

Этот тренинг вооружит ваших (не)продающих менеджеров знаниями и зарядом энтузиазма для ненавязчивой, но результативной коммерческой работы параллельно с производством. Элегантно и по-европейски.

Для кого этот мастер-класс?

- для менеджеров проектов и аккаунт-менеджеров, сотрудников фронт-офиса
- для руководителей компаний, которые посвящают определенную часть своего времени продажам, и хотели бы систематизировать эту работу.

Чему научатся участники?

Теоретический блок мастер-класса раскладывает по полочкам поведение клиентов, помогает распознать уровень зрелости потребителя и выбрать соответствующий подход-ключ к развитию отношений. В практической части идут упражнения на ведение переговоров, аргументирование и работу с возражениями, сбор информации. Участники научатся искать новые источники заказов, собирать рекомендации и отзывы для компании.

Материал мастер-класса перекликается с классическими пособиями по продажам, но примеры отраслевые. Энн-Мари оперирует конкретными понятиями, метриками и цифрами из практики переводческих компаний Скандинавии и Западной Европы.

О тренере: Anne-Marie Colliander Lind

Энн-Мари Коллиандер Линд — признанный специалист на европейском рынке языковых услуг. На протяжении последних 20 лет она помогает многонациональным организациям решать возникающие у них языковые проблемы, занимая руководящие позиции в отделах продаж и маркетинга ведущих компаний в области обслуживания, технологий и маркетинговых исследований.

Дата проведения: пятница, 19 мая 2014 г., 9:00—17:30



Ирина Алексеева

Директор Санкт-Петербургской
высшей школы перевода,
РГПУ им. А. И. Герцена;
переводчик-фрилансер

Переводчик под ключ: как это делается?

Краткая программа

10:00—12:30

Специфика современных требований к качеству перевода в мире. Современный преподаватель перевода. Что изменилось за последние 15 лет? Авторитет и методические особенности переводческих школ мира. Длительность и интенсивность обучения. Экзамены на входе и выходе.

перерыв на обед

14:00—15:30

Методика обучения устному переводу. Мнемотехника, речь, переключаемость. Очередность задач. Интерактивный подход: стараются оба. Сценарная методика. Тьюторы и самостоятельная работа в группах.

перерыв на кофе-паузу

16:00—17:30

Методика обучения письменному переводу: избавление от предрассудков. Что раньше: стратегия или типология? Методики эффективные и неэффективные. Переводческие проекты.

Дата проведения: пятница, 19 мая 2014 г., 10:00—17:30



Единственный авторизованный реселлер SDL Trados в России, Украине, Казахстане, Белоруссии, Армении, Азербайджане, Киргизии, Молдавии, Туркменистане, Таджикистане, Узбекистане, Грузии, Монголии, а также единственный Сертифицированный Центр Обучения SDL Trados на территории России и стран СНГ.

Базовый курс обучения работе с SDL Trados Studio 2014

Практический курс, позволяющий начинающим пользователям ознакомиться с основными функциями и настройками системы SDL Trados Studio 2014 Professional.

В рамках курса рассматриваются ключевые возможности программы:

- перевод документа в среде SDL Trados Studio;
- создание баз на основе ранее переведенных документов;
- работа с терминологическими базами.

Количество участников: 10-15 человек

Продолжительность: с 10:00 до 17:00

Дата проведения: пятница, 19 мая 2014 г., 10:00—17:00



Олег Рудавин

Переводчик-фрилансер, писатель

Тренинг «Фриланс-практикум»

Краткая программа.

1. Экономическая среда языковой отрасли: формирование четкой индустриальной структуры, место и роль фрилансеров в этой структуре.
2. Тенденции в отрасли переводов и их последствия для переводчиков.
3. Особенности вхождения в рынок сегодня:
 - важность целевого и целенаправленного маркетинга;
 - необходимость специализации.
4. Где и как искать клиентов:
 - пассивная охота (переводческие порталы, собственный сайт и т.д.);
 - активный поиск (рассылки, участие в специализированных мероприятиях...)
5. Обязательный набор документов и навыков:
 - резюме;
 - cover letter;
 - заявка на выполнение конкретной работы или участие в проекте;
 - общение с клиентами (менеджерами по персоналу и менеджерами проектов).
6. Диверсификация:
 - Возможность увеличения количества источников дохода.
 - Различные возможности для диверсификации.
 - Финансовое управление, инвестирование средств и времени для обеспечения финансовой устойчивости в будущем.

Дата проведения: пятница, 16 мая 2014 г., 10:00—18:00



Константин Лакшин

независимый переводчик,
член ATA, владелец
Russian Link, LLC

Константин Лакшин — сертифицированный переводчик, член ATA. В прошлом в качестве технического директора переводческой компании Russian Link, LLC (США) и ее российского филиала долгое время занимался вопросами оптимизации и автоматизации переводческого процесса. Неоднократно выступал с докладами на отраслевых конференциях в США, Канаде и Европе.

Тема доклада на UTIC-2014:



Почему кошки мышей не ловят

Существующие на рынке технические средства категории «память переводов» не учитывают особенности языков флективного типа, что значительно снижает эффективность их применения при работе с русским и другими славянскими языками. В докладе будут рассмотрены перспективные технические решения, позволяющие устранить этот недостаток, и примеры их реализации, а также сформулированы выполнимые технические требования, дающие разработчикам шанс значительно повысить привлекательность предлагаемой продукции для профессиональных переводчиков.



Доклады и вебинары: 2014.utic.eu/video

Facebook: группа UTIConf

Гость следующего вебинара



Юрий Пачко

директор по продажам
компании технического перевода Неотэк

24 апреля 2014 г.