

Public Speaking: l'arte della persuasione

La capacità di comunicare determina l'efficacia ed il raggiungimento dei risultati in ambito professionale e personale. Parlare in pubblico, saper gestire una riunione o una presentazione, essere a proprio agio davanti a un gruppo di collaboratori è sempre più importante; essere dei comunicatori efficaci è dunque una necessità sempre più attuale per tutti. Cosa differenzia chi riesce a trasmettere il proprio messaggio con precisione, da chi si perde nel gruppo e viene dimenticato? Esistono tecniche e metodologie che possono veramente aumentare l'efficacia oratoria fino ai massimi livelli. Parlare in pubblico con efficacia permette di affascinare clienti e collaboratori, consolidando la propria leadership. L'oratore efficace è colui che usa il proprio corpo e la propria voce come "armi" potenti e utili per attirare l'attenzione o sottolineare i passaggi più importanti. Affinché il messaggio colga il bersaglio, non basta avere qualcosa da comunicare, è anche necessario acquisire l'abilità del "come" comunicare in pubblico. Il contenuto, certo non è da trascurare, ma la sua forza, il suo impatto, è dato da come viene comunicato. Gestire lo stress è una delle necessità più sentite da chi parla davanti a più persone. Lo stress non solo può costituire un ostacolo nella vita professionale, ma anche in quella personale. Per questo è importante conoscere le tecniche per tenerlo sotto la soglia critica e sfruttare l'adrenalina per aumentare le proprie performance. Il Public Speaking rappresenta un'ottima palestra per chi vuole gestire una riunione in maniera efficace e concreta, parlare davanti a più collaboratori, esporre o vendere idee e progetti di fronte a potenziali clienti.

Agenda (3 giorni)

- Le fasi più importanti di una performance.
- Stress positivo e negativo.
- Il decalogo contro lo stress negativo.
- L'importanza dell'atteggiamento mentale.
- Comunicare con il non verbale.
- Uso della voce per sottolineare un messaggio.
- Strategie per organizzare un discorso.
- Linguaggio persuasivo. Gestione del dissenso.
- Controllare le proprie emozioni ed i blocchi emotivi.
- Gestire il proprio stress.
- Catturare e mantenere l'attenzione del pubblico.
- Utilizzare il proprio corpo per dare potenza al messaggio.
- Affermare la propria leadership in un gruppo.
- Gestire le obiezioni al meglio.
- Tecnica I.D.E.A.M.

Obiettivi

Sviluppare e massimizzare l'efficacia della presentazione acquisendo o migliorando le tecniche del public speaking.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Professional, manager o specialisti che vogliano migliorare lo stile delle proprie presentazioni e la propria abilità persuasiva.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

È un corso GOLD

con due partecipazioni potrai concordare con noi la data. Guarda i vantaggi della formula GOLD.

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024