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

Reiss Romoli 2024

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