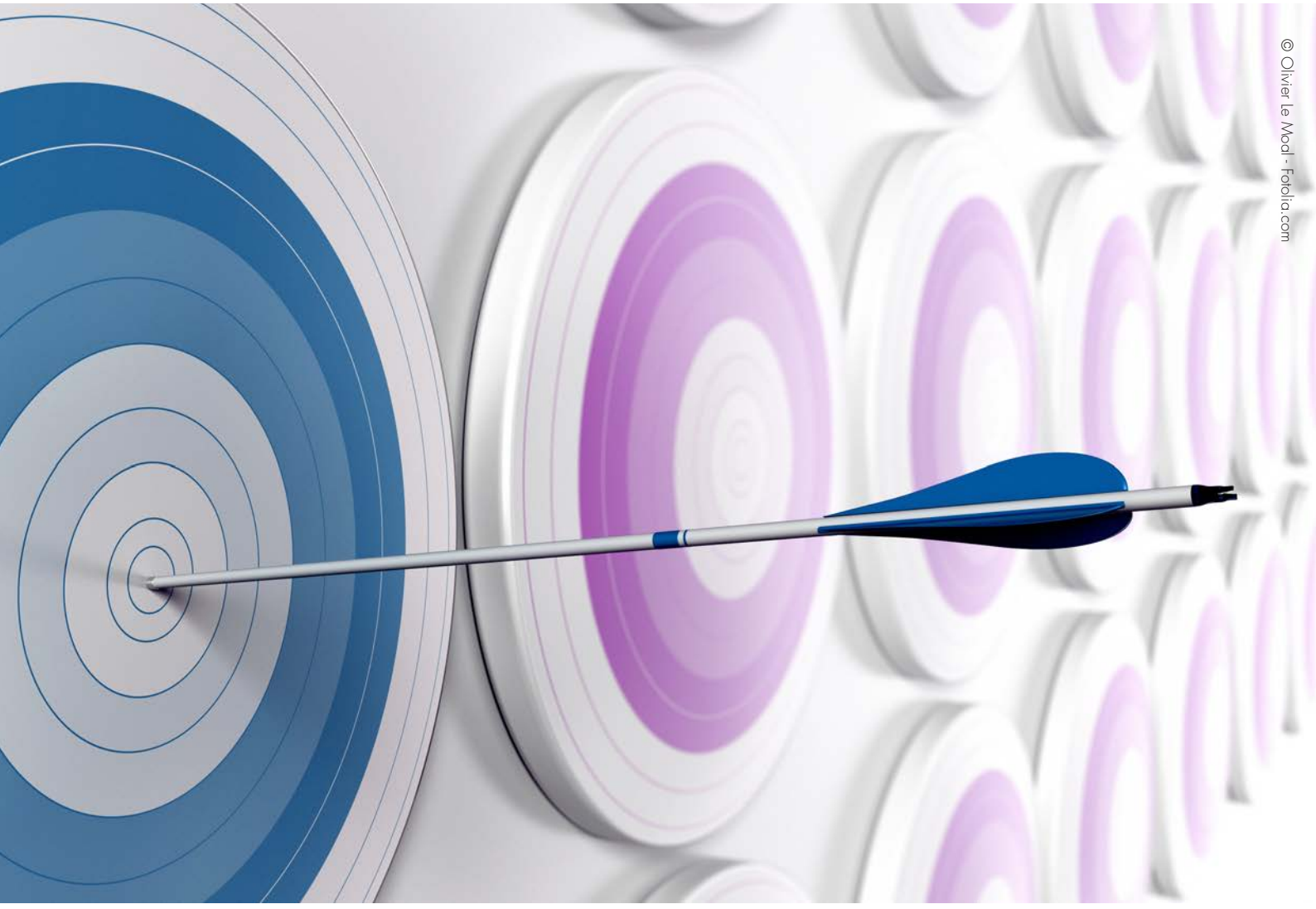
SOIEL INTERNATIONAL
Eventi e riviste per l'organizzazione aziendale

presenta il corso

SUCCESSFUL PRESENTATION

Quando è ora di presentare... è troppo tardi per prepararsi!

Il workshop che ha aiutato centinaia di persone ad avere successo parlando con il loro pubblico



© Olivier Le Moal - Fotolia.com

Milano 14 e 15 Febbraio 2013

HOTEL FELICE CASATI - VIA FELICE CASATI, 18

MILANO 14 E 15 FEBBRAIO 2013

HOTEL FELICE CASATI - Via Felice Casati, 18

INTRODUZIONE

Purtroppo durante i tempi di crisi economica la formazione viene spesso penalizzata ma, è proprio in questi momenti, che la capacità di prevalere in mercati ancora più difficili è importante. Quale arma migliore della comunicazione?

"Successful Presentation" sono due giorni di formazione ideati per tutti coloro che hanno necessità di fare presentazioni, formali od informali, le quali devono risultare chiare, efficaci e convincenti.

Il primo pregio di "Successful Presentation" è quello di non essere un corso ma piuttosto un "ambiente" che permette ai partecipanti di migliorarsi non attraverso lo studio ma grazie all'interazione ed all'esperienza diretta e personale. Ogni partecipante viene incentivato a seguire le proprie caratteristiche personali, invece di uniformarsi a modelli prestabiliti. L'attenzione è rivolta ad aspetti pratici e risultati concreti ed ottenibili. Le sessioni di presentazione permettono di applicare i concetti in un ambiente "sicuro" e stimolante. Ad ogni partecipante viene fornito un "benchmark" iniziale e la prova visiva dei progressi compiuti al termine delle due giornate.

OBIETTIVI DEL CORSO

Le due giornate si articolano in fasi diverse, tutte molto interattive. Il loro scopo è quello di sviluppare diversi punti fra cui:

- Chiarire l'importanza e gli aspetti fondamentali del presentare
- Fornire un metodo efficace per preparare adeguatamente le presentazioni
- Identificare e valorizzare le qualità oratorie personali di ogni partecipante
- Utilizzare correttamente i supporti visivi
- Creare confidenza e dimestichezza nel parlare in pubblico

DESTINATARI

Il corso è riservato a tutti coloro che hanno necessità di fare presentazioni, le quali devono risultare chiare, efficaci e convincenti. In particolar modo è rivolto a:

- tutti i professionisti dell'ICT
- dirigenti che rappresentano la società parlando a clienti, azionisti, enti pubblici e dipendenti
- uomini di marketing vendita o amministrativi che devono fare presentazioni informative e persuasive
- manager che hanno il compito di informare, convincere o motivare all'azione i loro collaboratori
- professionisti che parlano in pubblico

PERCHÈ PARTECIPARE A QUESTO CORSO

– La pratica prevale sulla teoria facilitando notevolmente l'apprendimento

– L'ambiente didattico è reale e quindi è più semplice portare le conoscenze acquisite nell'attività lavorativa

PROGRAMMA

1° GIORNO

ATTIVITÀ INTRODUTTIVE
- **Introduzione al corso**
- **Presentazione 1 (introduzione e presentazione)**
- **I diversi tipi di presentazione**
- **I livelli di capacità**
- **L'importanza di saper presentare**

PREPARAZIONE
- **Il rombo delle presentazioni**
- **Analizzare l'audience: chi è, attitudini, come raggiungerla e colpirla**
- **La logistica e l'organizzazione**
- **Il locale**
- **Le qualità di un presentatore efficace**
- **Ricercare e preparare l'argomento**
- **Definire scopo e tema centrale**
- **Organizzare le informazioni**
- **Approcci possibili**
- **Presentazioni di vendita**

PRESENTAZIONE (DELIVERY)
- **Verbale, vocale, visivo**
- **L'utilizzo della voce**
- **La postura e il gesticolare**
- **Il contatto visivo**
- **L'utilizzo dell'energia**
- **I filtri culturali**
- **Presentazione 2 (struttura e delivery)**

2° GIORNO

SUPPORTI VISIVI
- **Differenti tipi di supporti visivi**
- **La preparazione**
- **L'utilizzo**
- **Esempi di supporti visivi**
- **Presentazione 3**

TECNICHE E METODI INNOVATIVI
- **Comunicazione visiva emotiva**
- **Metodo Takahashi**
- **Metodo Lessig**
- **Progettazione grafica di un supporto**
- **Utilizzo del colore**

UMORISMO - DOMANDE E RISPOSTE
- **L'importanza delle sessioni Q&A**
- **Perché si temono le domande**
- **I vantaggi delle domande**
- **Il modo migliore per rispondere**
- **Presentazione 4 (domande e risposte)**

DOCENTE

PAOLO PELLONI

La sua carriera è stata improntata, sin dall'inizio, al conseguimento di risultati in area vendite e successivamente nel marketing in importanti aziende del settore ICT (IBM, Anixter, Galactica). Una parentesi come trainer ha fatto nascere una passione per la formazione che non si è più spenta: infatti, se già nel 1995 formava il personale europeo di Anixter nell'ambito del public speaking, a partire dal 2002, la formazione diventa la sua attività principale ed amplia il portafoglio corsi: public speaking, comunicazione e management. Ai seminari affianca sessioni personalizzate ed individuali per top executive e politici. La naturale evoluzione di internet ha modificato la comunicazione moderna amplificando l'importanza del video e dei social media che sono diventati complementari alle presentazioni ed al parlare in pubblico. Elemento fondamentale dei suoi corsi di formazione è la fiducia in training orientati ai risultati e basati sull'esperienza diretta, in contrasto alla didattica teorica.

SEDE E ORARI DEL CORSO



Il corso si terrà a Milano, presso l'Hotel Felice Casati – Via Felice Casati, 18.

L'Hotel è raggiungibile con la metropolitana M1 (Fermata Porta Venezia)

- **Primo giorno** – 8.30 (registrazione dei partecipanti) – inizio corso 9.00 – 18.00
- **Secondo giorno** – 9.00 - 17.30

MODALITÀ E QUOTA DI PARTECIPAZIONE

È possibile iscriversi al corso inviando la scheda di iscrizione al **fax 02 26149333**, oppure inviando una e-mail con i dati richiesti per l'iscrizione all'indirizzo: **corsi@soiel.it**
La quota di partecipazione al corso è di **€ 900,00 + Iva** e comprende la documentazione, il pranzo e i coffee break.
Ai partecipanti verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Sono previste alcune modalità di sconto visionabili all'indirizzo: **www.soiel.it/documenti/policycorsi.pdf**

MODALITÀ DI PAGAMENTO

- Bonifico Bancario intestato a Soiel International S.r.l. – Via Martiri Oscuri, 3 – 20125 Milano
- Banco di Brescia San Paolo Ag. 15 – Milano
- IBAN: IT 40H0350001601000000018118

La quota di partecipazione è da versare contestualmente all'invio della scheda d'iscrizione.
La fattura verrà emessa al termine del corso.

PER INFORMAZIONI:
SEGRETERIA ORGANIZZATIVA CORSI – TEL. 02 26148855

SUCCESSFUL PRESENTATION

SCHEDA D'ISCRIZIONE AL CORSO

Da inviare al fax n. 02 26149333

MILANO 14-15 FEBBRAIO 2013 • HOTEL FELICE CASATI • Via Felice Casati, 18 – Tel. 02/29404208

Nome _____ Cognome _____

Funzione _____ Società _____

Via _____ Cap _____ Città _____ Prov. _____

Tel. _____ Fax _____

Cell. _____ E-mail _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO

☐ Bonifico bancario intestato a Soiel International S.r.l. • Banco di Brescia San Paolo Ag. 15 – Milano • IBAN: IT 40H0350001601000000018118

INTESTARE FATTURA A:

Società _____ Via _____ Cap/Città _____

C.F. _____ P. IVA _____

1) Dichiaro di essere a conoscenza delle "Condizioni di vendita" presenti all'indirizzo www.soiel.it/documenti/policycorsi.pdf e ne accetto i termini.

2) Ai sensi della legge 675/96 ☐ autorizzo ☐ non autorizzo Soiel International a trattare i dati sopra riportati per la realizzazione delle proprie attività istituzionali, comprese la comunicazione, l'informazione e la promozione.

Data _____ *Timbro e Firma* _____