La persuasione: teoria, tecniche e segreti per metterla in pratica

presso RMS Academy, via Luigi Lilio 62, Roma

Come mai certe persone, più di altre, riescono a farsi dire di sì? Cosa c'è dietro ai messaggi persuasivi che ci colpiscono? Come fanno alcuni politici, venditori, comunicatori e pubblicitari ad esercitare la loro influenza su di noi? Come possiamo convincere nostro figlio a fare qualcosa che non gli va? Che cosa può influenzare la nostra scelta di un prodotto?

Attraverso una visita guidata dei principi della persuasione, il corso permette di imparare a conoscere e approfondire le tecniche persuasive intorno a noi grazie a numerosissimi esempi presi dalla cronaca, dalle questioni di politica internazionale, dalla vita quotidiana.

In qualsiasi ambito, sono in azione regole precise per la costruzione del consenso. La persuasione in sé non è né positiva né negativa: come sempre, dipende dall'uso che se ne fa. Il corso rivela quali sono le sue leggi, come fare ad usarle in prima persona per scopi utili e come passare invece al contrattacco quando qualcuno tenta di spingerci a compiere una scelta in modo scorretto.

Obiettivi del corso

- Le tecniche e i segreti per persuadere
- Comunicare in maniera efficace
- Le tecniche pubblicitarie e di comunicazione per convincere e sedurre
- Le tecniche per negoziare e vendere con successo

Destinatari

- CEO
- Presidenti di aziende
- Manager
- Sales e Specialist Manager
- Professionisti
- Negoziatori
- Tutti coloro che voglio comunicare in pubblico

Prerequisiti

- Nessuno

Attestato

Al termine del corso sarà rilasciato un attestato di frequenza in formato elettronico.

Docente

Sara Santoni: esperta in PNL, comunicazione efficace, negoziazione, business coach, formatrice in comunicazione efficace e "public speaking", consulente di marketing.

RMS Academy - Via Luigi Lilio 62 - 00142 Roma
Tel. +39 06 83393293 - info@rmsacademy.it - www.rmsacademy.it

Giorno 1 (durata 8 ore)

Gli argomenti trattati saranno i seguenti:

PRIMO MODULO

Le armi della persuasione

- ❑ Cos'è la persuasione
- ❑ Persuasione e comunicazione
- ❑ Programmazione neuro-linguistica
- ❑ Conosci il tuo punto di partenza
- ❑ Sii bravo ad ascoltare
- ❑ Utilizza le domande
- ❑ Le sei armi della persuasione

La Reciprocità

- ❑ Come funziona la regola
- ❑ Concessione reciproche
- ❑ Rifiuto e ripiego
- ❑ Difesa
- ❑ Il linguaggio della reciprocità

SECONDO MODULO

Impegno e coerenza

- ❑ La chiave è l'impegno
- ❑ La scelta e la responsabilità
- ❑ La difesa
- ❑ Imparare a creare impegno e coerenza negli altri

La riprova sociale

- ❑ Il principio della riprova sociale
- ❑ Come un gregge di pecore
- ❑ L'autodistruzione
- ❑ La difesa

Giorno 2 (durata 8 ore)

Gli argomenti trattati saranno i seguenti:

PRIMO MODULO

Simpatia

- ❑ Amici per influenzare gli altri
- ❑ Il ladro socievole
- ❑ Come piacere a tutti
- ❑ Attrazione fisica
- ❑ Somiglianza
- ❑ Complimenti
- ❑ Contatto e Collaborazione
- ❑ Condizionamento e associazione
- ❑ Pavlov
- ❑ Difesa

Autorità

- ❑ Il potere della pressione dell'autorità
- ❑ Pericoli e vantaggi dell'obbedienza cieca
- ❑ I simboli dell'autorità
- ❑ Difesa

SECONDO MODULO

Scarsità

- ❑ La regola dei pochi
- ❑ Meno è meglio
- ❑ Numeri limitati
- ❑ Limiti di tempo
- ❑ Reattanza psicologica
- ❑ Censura
- ❑ Condizioni ottimali
- ❑ Competizione per le risorse scarse
- ❑ Difesa

Influenza automatica

- ❑ Gli automatismi primitivi e moderni
- ❑ Scorciatoie sacre

Materiale didattico

- ❑ Slide presentate in aula

Quota di iscrizione e modalità di pagamento

Per iscriversi al corso il Partecipante dovrà inviare via e-mail la copia del pagamento della quota di iscrizione in formato PDF (se effettuato a mezzo bonifico bancario), specificando nome, cognome e titolo del corso, all'indirizzo di posta elettronica, amministrazione@rmsacademy.it

L'iscrizione ai corsi dovrà avvenire entro il termine di **15 giorni antecedenti** la data di inizio dei corsi.

La quota di iscrizione comprende:

- ❏ materiale didattico;
- ❏ materiale di supporto alla didattica;
- ❏ 2 coffe break ed 1 light lunch al giorno.

L'iscrizione si intende valida solo dopo il versamento della quota di iscrizione.

RMS Academy si riserva il diritto di accettare l'iscrizione, previo controllo della completezza dei dati e la verifica della disponibilità dei posti. Ai fini del rilascio dell'attestato di frequenza e/o dell'ammissione all'esame finale di certificazione delle competenze laddove previsto, non sono ammesse assenze superiori al 20% della durata del corso.

Quota di iscrizione
400 euro (IVA esclusa)

Recessi e rimborsi

E' previsto il diritto di recesso da parte del partecipante **entro 7 giorni** dalla data di iscrizione al corso. Hanno diritto al rimborso delle somme versate all'atto dell'iscrizione coloro che per giustificati motivi siano impossibilitati a partecipare. La comunicazione di recesso deve obbligatoriamente pervenire, in forma scritta entro e non oltre i tre giorni antecedenti l'inizio del corso: in tale caso RMS Academy tratterà il 60% dell'importo dell'iscrizione. Oltre quella data non si avrà diritto ad alcun rimborso.

Poiché i corsi saranno realizzati qualora sia pervenuto un numero sufficiente di iscrizioni valide ad insindacabile giudizio di RMS Academy, una **settimana prima dell'inizio del corso** sarà inviata una email di conferma dello svolgimento dello stesso. Qualora non si dovesse raggiungere il numero minimo di iscrizione richieste la quota di iscrizione sarà **interamente restituita**.

Agevolazioni e promozioni

La politica commerciale di RMS Academy prevede le seguenti agevolazioni e promozioni:

- ❏ **Agevolazione in caso di iscrizioni multiple**: nel caso un Ente/Azienda iscriva più partecipanti ad un corso verrà applicato uno sconto del 10% sulla quota di iscrizione fino a 5 iscritti, uno sconto del 15% da 6 a 10 iscritti ed uno sconto del 20% oltre gli 11 iscritti;
- ❏ **Agevolazione Early Bird:** coloro che effettueranno l'iscrizione entro 30 giorni dalla data di svolgimento del corso avranno diritto ad uno sconto del 20% sulla quota di partecipazione;
- ❏ **Agevolazione partecipanti *under 30***: a tutti i partecipanti *under 30* verrà applicato uno sconto del 15% sulla quota di partecipazione;
- ❏ **Promozione fedeltà**: coloro che nello stesso anno solare abbiano già usufruito dei servizi formativi di RMS Academy avranno diritto ad uno sconto del 10% sulla quota di iscrizione.

Le agevolazioni non sono cumulabili tra loro. La Direzione Didattica si riserva di individuare ulteriori agevolazioni/promozioni.