Harris Italia

PARLARE PER CONVINCERE DAVANTI A 1 O 100 PERSONE

Migliorare le proprie capacità di presentare idee, prodotti e soluzioni e risultare un comunicatore carismatico e convincente, superando diffidenza, apatia e eventuale ostilità

PERCORSO INDIVIDUALE IN 4 SESSIONI DI ½ GIORNATA

Intervento formativo calibrato sul livello di ruolo, esigenze e contesto nel quale opera o si propone il partecipante.

Dopo un colloquio/prova iniziale, verranno ridefiniti con il partecipante nel dettaglio i temi che verranno trattati nelle 4 sessioni o confermati quelli proposti, ovvero:

- La differenza tra enunciare e presentare. Motivare le persone ad agire
- Preparare il proprio intervento. Costruire una comunicazione convincente. Che cosa si vuol dire, come e quale decisione si vuole indure a prendere da chi è di fronte.
- Comunicazione, meta-comunicazione e comunicazione ipnotica. Le tecniche più utilizzate dai relatori professionali.
- L'empatia del relatore. Il carisma nella comunicazione. Tecnica ed atteggiamento. Superare l'ansia, trasmettere fiducia e positività. Accreditarsi come relatore.
- Come conquistare le persone: "*People buy people*": la postura, la scelta del linguaggio, la prossemica. Parlare davanti a chi si conosce e a chi non si conosce.
- Costruire l'intervento e l'eventuale materiale di supporto. L'utilizzo di esempi e metafore.
- Tenere alta l'attenzione nelle presentazioni tecniche o di dati relativi a progetti e risultati.
- Incidere sull'emotività prima ancora che sulla razionalità. La differenza tra persuadere e convincere.
- Gestire il contraddittorio. Le obiezioni da minaccia ad opportunità.
- Preparare una grande chiusura e la "Call To Action".
- Parlare davanti alla telecamera.

Costo: 350 euro + I.V.A. a sessione di 4 ore a Torino - 400 a Milano compresi 2 tra i vari libri pubblicati da Tullio Miscoria e Vincenzo Patti più attinenti al programma concordato, nonché le dispense, le video riprese e la completa assistenza telefonica e via mail per l'intera durata del percorso e per i 2 mesi successivi.