COMUNICARE IN PUBBLICO

Meeting, Conferenze, Convegni

2022

Milano, 21-22 Febbraio
Milano, 23-24 Giugno
Milano, 21-22 Novembre

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Il seminario è rivolto a coloro che hanno continui contatti con il pubblico e con i clienti. Dirigenti e quadri che dedicano in azienda parte del loro tempo a fare presentazioni in pubblico a platee medio-grandi.

Il più utile dei talenti è di non usare mai due parole quando una è sufficiente
THOMAS JEFFERSON

PROGRAMMA

Le basi della comunicazione
> Messaggi e codici
> I differenti livelli
> Percezione
> Le dinamiche comunicative

Elementi da presidiare per sviluppare la propria efficacia e l'autorevolezza
> Voce
> Comunicazione non verbale
> Controllare l'ansia

Cosa c'è di nuovo nei supporti visivi
> La Neuroscienza applicata alla creazione di presentazioni realmente efficaci

Linguaggio emotivo e storytelling
> L'approccio narrativo
> TED Format
> Ritmo, pause, gestualità
> Come usare lo storytelling per ingaggiare l'audience
> Il feedback
> L'importanza della chiusura

Meeting e videoconference
> La preparazione: aspetti tecnici, tempi e inviti
> Il meeting: setup, il protocollo per una comunicazione virtuale efficace

METODOLOGIA DIDATTICA
Un training caratterizzato da un alto livello di interazione grazie alle numerose esercitazioni pratiche.
I partecipanti verranno filmati durante le loro performance così da ricevere un feedback immediato da parte del trainer, il quale sottolinerà i punti di forza e le aree di miglioramento sulle quali lavorare.

OBIETTIVI

Comunicare in pubblico è per pochi eletti una dote innata, per i più, invece, un'abilità che può essere acquisita e perfezionata imparando a gestire gli strumenti verbali a disposizione e adottantdo una metodologia per sviluppare, arricchire e consolidare l'efficacia della comunicazione.
Questi gli obettivi del corso: sviluppare la capacità di fare presentazioni efficaci attraverso l'uso intelligente della comunicazione, affinchè il processo comunicativo non sia un mero scambio di informazioni ma piuttosto un atto in cui coinvolgere in maniera profonda i nostri interlocutori; imparare a gestire le diverse situazioni con autorevolezza sia nelle relazioni one-to-many, sia nei rapporti one-to-one; eliminare la sensazione di inadeguatezza attraverso l'acquisizione di una metodologia volta a ridurre l'ansia e lo stress.

2 GIORNI

ISCRIZIONI

SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

MULTIPLA -15% a persona per:
2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi
a diversi corsi a catalogo

COME

+39 02 38010666
scuoladipaloalto.it
informazioni@scuoladipaloalto.it