

“BRAIN SPEAKING”



L'ARTE DI COMUNICARE... FACENDO IN MODO CHE APPLAUDANO ANCHE LE SEDIE

Provate a pensare a un leader. Un leader di qualsiasi tipo: un leader politico, religioso... o il leader di un'azienda.

Vi è venuto in mente qualcuno?

Penso proprio di sì.

Sono certo - chiunque abbiate pensato - il vostro leader ha carisma, capacità di influenzare gli altri e di convincerli.

Insomma: una grande capacità di comunicare.

Sappiamo bene quanto esprimerci con efficacia durante una riunione o una presentazione aziendale sia fondamentale per raggiungere i nostri obiettivi, presentare i nostri progetti e persuadere i nostri interlocutori.

La nostra autorevolezza, e capacità di “vendere” le nostre idee agli altri, insomma il nostro “successo”, dipendono dalla nostra capacità di comunicare.

E quindi, a qualunque livello voi siate, perché non provare a migliorarla?

Cosa impareremo?

Potremo migliorare la nostra comunicazione verbale e non verbale (insomma, non solo saremo attenti a quanto comunichiamo con le parole, ma con tutto il corpo).

Risponderemo, con la pratica, alle domande più frequenti dei partecipanti:

“Come devo usare le mani? E i gesti?”

“Come devo muovermi? Tanto o poco?”

“Cosa posso fare per catturare l'attenzione dei miei interlocutori e per interessarli a quello che dico?”

E per rendere più efficaci e persuasivi i miei discorsi?”

“Cosa posso fare per gestire al meglio la mia ansia quando devo parlare in pubblico?”

Queste sono solo alcune delle domande a cui i partecipanti potranno trovare risposta durante il percorso.

Obiettivo

I partecipanti impareranno nella prima giornata, ad essere più efficaci e consapevoli di sé in quei contesti che vanno dalla riunione aziendale al piccolo meeting, dal colloquio di lavoro all'incontro di vendita.

Nel secondo incontro approfondiremo quanto appreso in precedenza con un occhio attento anche a chi deve comunicare in contesti più difficili da gestire, come ad esempio un incontro di negoziato, la presentazione di un prodotto o quegli eventi dove il pubblico è più numeroso.

In sintesi, l'obiettivo del percorso è migliorare le capacità comunicative e relazionali dei partecipanti, ognuno dei quali avrà modo di trovare un proprio "stile comunicativo", adeguato al proprio modo di essere e alla propria personalità.

Metodologia

Brevi momenti teorici.

Esercitazioni pratiche e simulazioni.

Debriefing degli esercizi.

Brevi concettualizzazioni per capire come applicare nel nostro quotidiano quanto imparato.

Durata

Il percorso ha una durata complessiva di **2** giornate, **16** ore di formazione.

I partecipanti possono decidere se limitarsi solo alla prima fase del percorso. Per accedere alla seconda giornata è fondamentale avere partecipato alla prima.

Diego Parassole

Attore comico, diplomato presso l'Accademia d'arte Drammatica Paolo Grassi è noto al grande pubblico per le sue partecipazioni al Maurizio Costanzo Show, Ballarò e Zelig. Si occupa dal 1995 di formazione in azienda.

E' istruttore di mindfulness e coach.