

LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA (1GG)

Obiettivi del corso:

Analizzare ed aumentare le proprie capacità di comunicazione; differenziare la propria comunicazione enfatizzando le suggestioni e presentare le proprie idee/proposte in modo convincente.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA (1gg)

- ✂ Analisi della comunicazione e della suggestione;
- ✂ Il metamodello linguistico;
- ✂ Le aree di reciproca influenza;
- ✂ Come andare nel dettaglio con l'interlocutore;
- ✂ Il Milton Model ed il linguaggio di persuasione;
- ✂ Suggestione e persuasione: l'utilizzo delle metafore;
- ✂ La persuasione nei contesti lavorativi;
- ✂ Cosa e come si comunica;
- ✂ Riunioni ed incontri di lavoro: cosa enfatizzare e quando sottolineare;
- ✂ Le 6 leggi della persuasione di Robert Cialdini;

- ✦ Il linguaggio di persuasione: modelli di analisi di base;
 - ✦ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-