

"Parlare ad un pubblico e convincerlo" *Corso di Formazione*

DURATA

12 ore; organizzate in 2 mezze giornate da 6 ore consecutive:

- giovedì 9 settembre 2010, **dalle 14.00 alle 20.00**

- venerdì 10 Settembre 2010, **dalle 8.00 alle 14.00**

DOCENTE

Fabrizio Pirovano

Dottore in economia e commercio. Coach, trainer internazionale e consulente, esperto nella formazione di reti commerciali e nella consulenza volta alla comunicazione persuasiva, negoziazione commerciale di vendita e guida al cambiamento.

Amministratore Delegato e Direttore Scientifico di Studio Pirovano Consulting Srl di Milano; Persuasion Trainer certificato "*Words that Change Minds*" LAB Profile Trainer and Consultant in Italia direttamente da Shell e Rose Charvet.

E' socio AIF – Associazione Italiana Formatori;

Licensed NLP Practitioner, Master Practitioner e Trainer (Programmazione Neuro Linguistica) direttamente con Richard Bandler. E' Socio del CMI - Club Magico Italiano.

OBIETTIVI

Scopo di questo laboratorio è quello di consolidare le abilità legate all'assertività ed alla strutturazione di una presentazione efficace nel veicolare un messaggio chiaro, sintonico e persuasivo, calibrato attentamente sulla tipologia dell'uditorio.

DESTINATARI

Giovani Imprenditori che nell'ambito dell'attività legata al proprio ruolo aziendale debbano effettuare presentazioni di fronte a diversi tipi di pubblico - riunioni ristrette o allargate, convegni, convention, meeting in genere - e che desiderano acquisire maggiore sicurezza e capacità di influenza nei confronti degli ascoltatori, aumentando la capacità di condizionare il riscontro finale del pubblico.

CONTENUTI

LO STILE DELLA PRESENTAZIONE

- Utilizzare efficacemente la voce (tono, volume, ritmo e pause)
- Adattare il proprio stile al pubblico
- Il linguaggio del corpo: i gesti e le posture vincenti
- L'uso del lo sguardo
- Come usare il corpo per sottolineare efficacemente un concetto
- Gli ancoraggi nello spazio per rendere la comunicazione ir resistibile

PROGETTARE UN INTERVENTO DI SUCCESSO

- Le regole di strutturazione di un intervento in pubblico
- La curva dell'attenzione
- Posizionare il messaggio nell'interesse dell'uditorio: alcuni principi della persuasione
- Le fasi di esposizione e contenuto relativo: il 4-Mat
- Utilizzare frasi vivaci di apertura e chiusura per tenere desta l'attenzione

IL PUBBLICO

- Come affrontare le riunioni
- Come affrontare chi vuole creare problemi: i *seminar killer*
- Come affrontare le domande del pubblico
- Come rispondere in modo persuasivo
- *Simulazioni con videocamera nel corso della giornata*

Sede del Corso: Nuova Didactica, Corso Cavour 56 - Modena

Contributo di iscrizione*: €200 + IVA (20%)

**Il contributo è finalizzato esclusivamente all'iscrizione: il costo delle attività formative sarà coperto dal Gruppo Giovani Imprenditori.*

SCHEDA DI ISCRIZIONE - GIOVANI IMPRENDITORI

Compilare e trasmettere via fax al numero 059/247900



TITOLO DEL CORSO: "Parlare ad un pubblico e convincerlo" (9/10 settembre 2010)

DATI DELL'AZIENDA RICHIEDENTE

Ragione Sociale

Indirizzo (Via, n°, Cap, Città, Prov)

Telefono e Fax

e - mail

DATI PER LA FATTURAZIONE

Intestazione

Indirizzo (Via, n°, Cap, Città, Prov)

Partita IVA

C.F.(da indicare anche se uguale a P. IVA)

DATI DI ISCRIZIONE DEI PARTECIPANTI

Partecipante (Nome e Cognome)

Funzione aziendale

Data e luogo di nascita

e-mail.....

Modalità d'iscrizione ai corsi

L'iscrizione potrà avvenire solo per scritto. Le iscrizioni telefoniche dovranno essere comunque seguite da un fax di conferma almeno cinque giorni prima dell'avvio del corso.

Disdetta della partecipazione

Le persone che, avendo inviato l'iscrizione, dovessero disdire la loro partecipazione, dovranno farlo almeno cinque giorni prima dell'avvio del corso. In caso di non rispetto dei termini per la disdetta e/o se il partecipante non si presenterà alle lezioni, Nuova Didactica è autorizzata a trattenere l'intera quota, se già versata, o ad emettere fattura per l'intero importo.

Rinvii o annullamento corsi

Per esigenze di natura organizzativa dovute ai docenti od al numero di iscritti, Nuova Didactica si riserva la facoltà di annullare o rinviare i corsi programmati. Ogni variazione sarà tempestivamente segnalata alle Aziende e le eventuali quote già versate saranno rimborsate.

Condizioni di pagamento

Il pagamento della quota dovrà essere effettuato con assegno bancario o circolare non trasferibile prima dell'avvio del corso, intestato a Nuova Didactica Scarl, C.so Cavour 56, 41100 Modena – P. IVA: 02526930363 oppure attraverso bonifico bancario Codice IBAN IT43C051881290200000040835 – BPV- Banco San Geminiano e San Prospero – Agenzia "B", Via Emilia Ovest 394, Modena

Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 - Tutela della privacy.

Nuova Didactica scarl, con sede in c.so Cavour 56 a Modena, ai sensi dell'art 13 del Decreto Legislativo n. 196/2003, in qualità di titolare del trattamento, informa che i dati personali forniti mediante la compilazione del presente modulo saranno organizzati e conservati nei propri archivi, nonché utilizzati dal proprio personale, espressamente designati e incaricati al trattamento dei dati per l'invio di documentazione sui corsi sopra indicati e l'invio gratuito di documentazione su altri corsi di Nuova Didactica Scarl. Per le finalità sopra descritte i Vostri dati non saranno diffusi e saranno trattati solo da personale autorizzato di Nuova Didactica scarl.

Data: ___/___/_____ Timbro e Firma Azienda per accettazione _____

Nuova Didactica s.c.a.r.l. C.so Cavour 56, 41100 Modena

Tel.+39 059 247911 Telefax +39 059 247900 info@nuovadidactica.it www.nuovadidactica.it

P.I: 02526930363 - Capitale sociale Euro 112.200,00 i.v. - Reg. Imp. CCIAA n. 41594/1998

