

Il linguaggio per convincere: come influenzare efficacemente l'interlocutore

Etruscan Chocohotel – Via Campo di Marte, 134

Perugia, 20 Novembre 2015

OBIETTIVI DEL CORSO

- Capire rapidamente l'attitudine dell'interlocutore
- Identificare quali siano le leve che lo portino a prendere una decisione (o a non prenderla)
- Utilizzare il linguaggio appropriato con la persona specifica nella situazione specifica
- Migliorare la propria capacità di comunicazione e renderla più accessibile a chi è di fronte

PROGRAMMA DELLA GIORNATA FORMATIVA

(9:00 – 13:00/14:15 -18:30)

Gli schemi di pensiero: cosa sono e come rendono prevedibili i comportamenti

I criteri individuali: come individuarli per comprendere comportamenti e preferenze.

I profili comportamentali

Capire rapidamente l'attitudine dell'interlocutore nello specifico contesto.

Il profilo motivazionale

Come si motivano le persone

Come si mantiene il livello di interesse

Cosa li demotiva

Come la persona processa le informazioni, il ruolo professionale e l'ambiente

Come prende le decisioni

Le leve motivazionali che funzionano sull'interlocutore

Rendere la propria comunicazione "irresistibile" a chi sta di fronte.

Utilizzare il linguaggio più convincente per influenzare l'interlocutore

Relatore: dott.ssa Laura Maestri - Coach e Trainer - Comupon Communication

Il corso include esercitazioni pratiche (singole o di gruppo) e proiezioni di brevi video a supporto degli argomenti trattati.

Il corso è ideale per chiunque voglia rendere più persuasiva la propria comunicazione, sia a livello professionale che personale.

Riconosciuti n° 8 CFP per gli Iscritti all'Ordine degli Ingegneri (Apprendimento non formale – Corso)

Evento a pagamento

Responsabile scientifico per l'Ordine

Ing. Andrea Coccia