

La comunicazione brillante e efficace

La qualità della nostra comunicazione determina la qualità della nostra vita, dei successi personali e professionali. Utilizzare la comunicazione per dare forza, efficacia ed autorevolezza ai propri messaggi è fondamentale per essere vincenti e valorizzare al massimo le proprie potenzialità. Non basta avere un bel messaggio da comunicare; occorre saperlo comunicare. Spesso accade che nelle relazioni non riusciamo ad esprimere quello che realmente vogliamo comunicare perché non siamo consapevoli delle nostre potenzialità espressive. Il messaggio non viene compreso, non viene apprezzato, a volte, ignorato. Per quanto possa essere importante, il contenuto del messaggio rischia di passare in maniera poco efficace, di perdere d'importanza, se non è accompagnato da una comunicazione non verbale congruente e in linea con quello che si dice. Il corpo, la postura, la gestualità, il tono di voce, le pause, lo sguardo, allineati e congruenti con il contenuto del discorso, lo rendono molto più efficace ed accattivante. Comprendere questo linguaggio e ricalcarlo è utile per migliorare le interazioni con il prossimo, rendere efficace la comunicazione ed evitare incomprensioni. Nella comunicazione è anche fondamentale saper ascoltare attivamente, ovvero essere centrati sulle esigenze dell'interlocutore, capire il suo punto di vista e creare empatia. Utilizzare le tecniche di Programmazione Neuro Linguistica ci permette di relazionarci meglio con noi stessi e con gli altri. La PNL ha studiato i migliori comunicatori del mondo per capire i loro segreti, le loro tecniche, le loro strategie e poi li ha divulgati. Sulla base degli ultimi studi delle tecniche di comunicazione, il corso è costruito per acquisire competenze immediatamente.

Agenda (3 giorni)

- La forza della comunicazione interpersonale.
- Comunicare con Verbale, Paraverbale e Non Verbale.
- I 3 pilastri della comunicazione strategica.
- L'importanza del feedback nell'interazione.
- Il punto di vista dell'interlocutore.
- La strategia personale di comunicazione.
- Le porte della percezione: sistemi rappresentazionali.
- Ricalco e guida dell'interlocutore.
- Ascoltare attivamente per una comunicazione efficace.
- Creare empatia.
- Ricalco emotivo e culturale.
- Strategie e tattiche di influenza.
- Calibrazione continua.
- Uso del linguaggio del corpo.
- Esercitazioni e role-play.

Obiettivi

Far acquisire consapevolezza delle più efficaci tecniche di comunicazione, per aumentare la propria capacità di instaurare relazioni empatiche, gestire il rapporto con clienti, collaboratori, fornitori, e rafforzare la leadership personale.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Professional, manager o specialisti che vogliono migliorare lo stile delle proprie presentazioni.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgr.com

Reiss Romoli 2024