

Proponente	Ru Massimo
Titolo del seminario	Public Speaking Comunicazione Chiara ed Efficace Siete pront* ad affrontare il pubblico?
Obiettivi del Corso	<p>Il corso si propone di migliorare le capacità del “Parlare in Pubblico” dei/delle participant*.</p> <p>L’obiettivo principale è dunque quello di aumentare la chiarezza e l’efficacia degli interventi.</p> <p>Tutto ciò attraverso il controllo ed il potenziamento della propria comunicazione non verbale (il corpo), di quella paraverbale (l’uso della voce) e di quella verbale (le parole, cioè il contenuto).</p> <p>La finalità ultima consiste nel mettere in grado i/le participant* di costruire interventi persuasivi, che tocchino le emozioni dei loro interlocutori, lasciando a quest’ultimi un vivido ricordo dell’esperienza vissuta.</p> <p>L’utilità del corso risiede inoltre nel fatto che le competenze acquisite possono essere utilizzate, oltreché di fronte ad una platea, anche in ogni altro incontro “One to One” che i partecipanti si troveranno a vivere durante la loro carriera sia universitaria che lavorativa: dalla discussione della tesi al colloquio di assunzione, dalla consulenza alle trattative commerciali, dal branding personale al social media management.</p> <p>Il Laboratorio si pone dunque come naturale “ponte” tra il sapere accademico e la realtà aziendale e/o professionistica che gli/le student* affronteranno, nel loro futuro ormai prossimo.</p>
Struttura del Corso	Il seminario si svolgerà nell'arco di 24 ore suddivise in 8 lezioni ciascuna, per un totale di 8 mezze giornate
Argomenti delle lezioni	<p>1. Introduzione</p> <p>Approccio del corso</p> <p>Comunicare significa improvvisare?</p> <p>Il processo di apprendimento</p> <p>Ansia e Parlare in pubblico: quale relazione</p> <p>2. Lo stile</p> <p>- Il come – il paraverbale: l'uso della voce</p> <p>Velocità e ritmo del linguaggio</p> <p>Toni</p> <p>Volumi</p> <p>Uso delle pause</p> <p>Le code alle parole</p> <p>- Il come – il non-verbale: la gestione del corpo</p> <p>Uso di Status Symbol</p> <p>Abbigliamento</p> <p>Respirazione</p> <p>Espressione del viso</p> <p>Contatto visivo e movimento degli occhi</p> <p>Posizione del corpo</p> <p>Gestione del territorio</p> <p>Gestualità</p> <p>3. La preparazione</p> <p>Argomento</p> <p>Obiettivi e messaggi principali dell'oratore</p> <p>Caratteristiche degli interlocutori</p>

	<p>Benefici per gli interlocutori Le azioni da far compiere ai propri interlocutori</p> <p>4. La Struttura del discorso Apertura: le Anticipazioni e gli "IceBreaker", le diverse tecniche Corpo Chiusura: le diverse tecniche</p> <p>5. Il contenuto: - il cosa – il Verbale: Chiarezza ed Efficacia L'uso dei support visivi Lo Storytelling Le tecniche per influenzare il "Vecchio cervello" La costruzione di Metafore La persuasione: la tecnica Situazione, Complicazione, Domanda, Risposta La persuasione: la tecnica Fatti, Opinioni, Valori</p> <p>6. La gestione delle Obiezioni Obiezioni pretestuose e generiche Obiezioni reali e specifiche La gestione emotiva delle obiezioni. Il ruolo dei "Neuroni Specchio" Le tecniche di gestione del contenuto delle obiezioni Conclusioni</p>
<p>Modalità di erogazione/ modello di insegnamento /apprendimento</p>	<p>Il corso sarà composto da lezioni frontali, didattica integrativa, improvvisazioni e presentazione di discorsi accuratamente preparati dai/le partecipanti</p>
<p>Modalità di verifica dell'apprendimento (Specificare se viene richiesto lavoro finale individuale/di gruppo...)</p>	<p>"Test di entrata con domande a risposta multipla Test di uscita con domane a risposta multipla"</p>
<p>Bibliografia di Riferimento</p>	<p>La Pragmatica della Comunicazione Umana. Paul Watzlawick. Casa Editrice Astrolabio. Come Parlare in Pubblico e Convincere gli Altri. Dale Carnegie. Bompiani. Come trattare gli Altri e farseli Amici. Dale Carnegie. Bompiani. Saper parlare in pubblico. Enrico Bertolino. De Vecchi. Persuasion Engineering TM. Richard Bandler – John La Valle. Alessio Robert Editore. Le armi della persuasione. Robert B. Cialdini. Giunti. Pnl al lavoro. Sue Knight. Nlp Italy. Neuro Marketng : il nervo della Vendita. Patrick Renvoisé, Christophe Morin. Le Lettere. L'arte di ottenere ragione. Arthur Schopenhauer. Adelphi. Fare formazione. Gian Piero Quaglino. Raffaello Cortina Editore. Giochi d'aula. Roberto Luperini. FrancoAngeli. Scene di Leadership. Claudia Piccardo – Gian Piero Quaglino. Raffaello Cortina Editore. L'arte della negoziazione. Enrico Bertolino – Luca Varvelli. De Vecchi. L'arte di ascoltare. Diane Bone. FrancoAngeli. Le tecniche di ascolto. Jim Dugger. FrancoAngeli/Trend. Coaching. John Whitmore. Sperling & Kupfer Editori. Coaching & Mentoring. Harvard Business Essentials. Etas. Eleven Rings. Phil Jackson. Libreria dello Sport. La scimmia nuda. Desmond Morris. Bompiani. L'autostima. Willy Pasini. Mondadori. Lezioni di autostima. Raffaele Morelli. Mondadori. Dell'arte di Respirare. Otoman Ha'nish. Demetra.</p>