



LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA

Strumenti per migliorare la Leadership e le Capacità Relazionali nella Professione

N. 1 Giornata Venerdì 07 Luglio 2017 dalle ore 09.00 alle 18.00 - Durata 08 ore

Luogo corso: Oasi Franciscana Via Gentile 92 Bari

N. 08 Crediti Formativi Professionali per Geometri - Docenza: Dr. Debora Russi

OBIETTIVI DEL CORSO

In questo corso si comprendono le strategie per comunicare con efficacia il nostro pensiero e leggere con maggiore precisione il pensiero altrui per migliorare il processo persuasivo e conquistare la fiducia e il favore dei nostri interlocutori.

Nello specifico i partecipanti saranno in grado di:

- conoscere quali sono i fattori che inducono una persona a dire di sì alle richieste di un'altra
- conoscere quali tecniche sfruttano con più efficacia questi fattori.
- comprendere perché una richiesta formulata in un certo modo viene respinta, mentre una identica presentata in modo diverso ottiene il risultato voluto.

PERCHE PARTECIPARE

Quante volte è Successo anche a te?

Perdere un'occasione per una parola sbagliata

Perdere una Vendita per una frase inappropriata

Non riuscire a conquistare la fiducia di una persona

In poche parole: quante volte hai avuto la spiacevole sensazione di essere arrivato molto vicino a qualcosa d'importante, qualcosa a cui magari tenevi molto e invece te lo sei lasciato sfuggire per una frase detta male o, peggio ancora, per una frase non detta?

Insomma quante volte hai pronunciato frasi del tipo:

“Se solo fossi stato più convincente!”

“Se solo fossi riuscito a dire quello che pensavo veramente...”

“Se solo avessi avuto un po' più di determinazione e avessi scelto le parole giuste...”

Spesso si associa (erroneamente) alla parola “persuasione” un concetto negativo perché molti lo legano all'idea di manipolazione, inganno o comunque a un modo di comunicare poco etico.

Nulla di più sbagliato.

La Comunicazione Persuasiva è una modalità comunicativa mirata soprattutto all'ascolto dei bisogni altrui, in modo da “sintonizzare” ogni nostro gesto o parola, alle esigenze della persona che ci sta davanti.

È un modo di comunicare che fonde insieme Assertività ed Empatia, creando un mix straordinario che renderà anche la Tua comunicazione davvero efficace in qualsiasi situazione e ambito della vita.

Essere Persuasivi significa conquistare l'attenzione, l'interesse e la fiducia delle persone che abbiamo davanti a noi.

Alcune persone hanno questa dote innata, ma chiunque può sviluppare la propria capacità persuasiva, **ANCHE TU!**



Collegio Provinciale
Geometri e Geometri Laureati
di Bari



Formazione in Partnership & Networking

www.gestinnovation.it

CONTENUTI

1. Il potere della persuasione
2. Perché ascoltare è tanto importante
3. Dare per avere
4. Mantenere d'esta l'attenzione
5. Il potere della psico-linguistica
6. Essere tutti vincenti
7. I Sette Passi fondamentali per Comunicare in modo Persuasivo

COSTO DEL CORSO € 70,00 + IVA = € 85,40 compreso n. 1 Buffet e 2 Coffee Break

[Per info e iscrizioni clicca qui](#)