

# CORSO COMUNICARE AD UN GRUPPO DI PERSONE

## PROGRAMMA

Il corso aiuta ad arricchire le proprie capacità comunicative e di presentazione in pubblico. In particolare saranno sviluppate le abilità nel:

### *Pianificare e organizzare presentazioni professionali*

Per preparare un intervento efficace in pubblico bisogna porsi prima di tutto queste domande: chi è il mio pubblico? Qual è il mio scopo? Qual'è il mio messaggio? Soddisfare le aspettative sconosciute di un pubblico è impegnativo quanto colpire un bersaglio che non si vede. Si può fare, ma è rischioso. Altrettanto importante è stabilire quale obiettivo si vuol raggiungere col proprio intervento: convincere, informare, motivare o intrattenere. Frequentando il corso imparerai a fare un'apertura del tuo intervento tale da suscitare immediato interesse nell'audience, ad affermare chiaramente il tuo messaggio o il tema dell'intervento, a dimostrare credibilità e suscitare rispetto e fiducia nel pubblico usando prove convincenti, a congedarti dall'uditorio lasciandolo con un'impressione favorevole. L'apertura di una presentazione è diversa dal suo contenuto, infatti, deve servire per suscitare subito l'interesse del pubblico nei confronti tuoi e del tuo messaggio. Durante il corso apprenderai come iniziare i tuoi interventi suscitando da subito una prima buona impressione, utilizzando anche in maniera efficace l'utilizzo della voce ed il linguaggio del corpo, creando rapporto con l'uditorio e sviluppando l'abilità di lavorare con un pubblico "impegnativo".

### *Essere più naturale e rilassato durante una presentazione.*

In questo corso apprenderai alcune regole che ti aiuteranno a superare rapidamente l'impaccio e la tensione del palcoscenico e ad acquistare coraggio e fiducia in te stesso. Imparerai a comunicare allontanando l'attenzione dagli stimoli negativi, diventerai un oratore più flessibile ed accattivante e riuscirai a "promuovere" te stesso comunicando competenza e fiducia. Scoprirai che parlare in pubblico ti consentirà di affrontare la vita di tutti i giorni con la giusta sicurezza, le tue capacità professionali risulteranno ampliate dall'efficacia espressiva e dalla fiducia conquistate.

### *Comunicare idee con forza e chiarezza.*

L'uso di prove è una parte essenziale di una presentazione efficace. Una domanda che spesso viene in mente al pubblico, anche se raramente viene fatta, è: "Perché dovrei crederci?" Mettere in dubbio un relatore è una cosa naturale. Durante il corso imparerai ad utilizzare le prove come strumento efficace per convincere le altre persone del tuo punto di vista, ad essere motivante, chiaro e conciso, a comunicare in maniera convincente, a mantenere tranquillità professionale sotto pressione.

### *Proporre idee e ispirare gli altri.*

Apprenderai tecniche che ti consentiranno di motivare un gruppo a compiere un'azione specifica, riuscirai a gestire al meglio sessioni di domande e risposte, ad usare le informazioni per proporre efficacemente le tue idee e la tua organizzazione, a guadagnare la fiducia dell'uditorio, ad essere convincente, a fornire prove per sostenere le tue tesi.

E' previsto l'utilizzo di tecniche di esposizione e pratica della presentazione, eventualmente con l'uso di riprese video, che verranno commentate e valutate dal Trainer, il quale indicherà le aree di miglioramento nei diversi ambiti della comunicazione.

#### **Obiettivi/abilità :**

- organizzare al meglio le proprie presentazioni, sapendo bene di cosa parlare e cosa invece omettere dal discorso;
- saper analizzare l'uditorio che abbiamo di fronte e le loro aspettative;
- utilizzare al meglio il proprio entusiasmo per coinvolgere l'uditorio e mantenere alta la loro attenzione;
- utilizzare la gestualità per creare impatto;
- imparare a gestire domande e obiezioni;
- creare enfasi con la voce e parlare con chiarezza e in un linguaggio facilmente comprensibile;
- acquistare tranquillità e fiducia in se stessi durante la comunicazione;
- identificare le nostre barriere personali che ci impediscono di comunicare efficacemente;
- saper scegliere il vocabolario appropriato per rappresentare al meglio ciò che vogliamo dire;
- imparare ad ascoltare attentamente;
- capire il linguaggio del corpo altrui e cosa ci sta comunicando;
- saper coinvolgere e spingere gli altri all'azione;
- creare e mantenere il giusto "rapport" con il nostro uditorio.

\*\*\*\*\*

#### **PAOLO PEDRIONI**

Laureato in Economia e Commercio ad indirizzo Marketing, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Brescia, è trainer, coach e consulente di direzione aziendale assistendo in particolare imprese, organizzazioni e individuals nello sviluppo delle idee e nella realizzazione delle proprie potenzialità.

L'attività di formazione svolta dal 2003, oltre 8.000 partecipanti ai suoi corsi e centinaia di giornate d'aula, fanno di Paolo Pedrioni un formatore con una grande esperienza soprattutto nell'area:

- Marketing
- Comunicazione assertiva (verbale e non verbale)
- Gestione dei conflitti
- Public Speaking
- Vendite e negoziazione
- Gestione del tempo
- Leadership e valorizzazione dei collaboratori
- Coaching individuale

Una profonda conoscenza della natura umana e delle più recenti tecniche e strategie volte a promuovere il cambiamento ne fanno un trainer in grado di trasmettere a qualsiasi persona gli strumenti fondamentali per migliorare la propria vita sia in ambito personale che professionale.

E' attualmente titolare di Soluzioni & Formazione ([www.soluzionieformazione.it](http://www.soluzionieformazione.it)), realtà specializzata nello sviluppo delle risorse umane e nella formazione comportamentale.