

CORSO DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA

PROGRAMMA

Come possiamo migliorare le relazioni interpersonali attraverso un corretto uso della comunicazione verbale e non verbale? Forse per la prima volta nella storia dell'Uomo, mai come in quest'ultimo decennio, ci siamo trovati ad essere sempre più responsabili della qualità della nostra vita e del ruolo che occupiamo.

Tuttavia siamo spesso insoddisfatti della vita attuale e vorremmo cambiare, vorremmo vivere meglio, essere più sereni, in famiglia e al lavoro.

Ma come fare? Oggi, dobbiamo continuamente fare lo sforzo d'imparare regole nuove del vivere sociale. Un cambiamento che vede, come elemento di fondamentale importanza, il rapporto con gli altri, la comunicazione con i figli, con il partner, con i colleghi di lavoro, con la Gente in generale. Ogni comunicazione produce degli effetti per noi e per gli altri e ciò che un individuo ottiene, nella società in cui vive, spesso è legato alla capacità di comunicare con se stesso e con gli altri.

Dal nostro livello di padronanza della comunicazione, perciò, dipenderà il livello del nostro successo con gli altri sul piano personale e sociale.

Il corso aiuta ad arricchire le proprie capacità comunicative a livello interpersonale e di gruppo. In particolare saranno sviluppate le abilità nel:

- **Comunicare efficacemente.** Comunicare efficacemente sta diventando sempre più un elemento fondamentale per avere successo nella propria vita professionale e personale. Frequentando questo percorso formativo riceverai gli strumenti per diventare un comunicatore convincente, stimolando e suscitando interesse negli altri. Inoltre, parlando di comunicazione, l'applicabilità delle tecniche apprese nel corso è a 360 gradi, in qualsiasi ambito vorrai essere efficace, sia privato (con moglie/marito, genitori, figli, ecc...), che professionale (studenti, collaboratori, colleghi, ecc...), potrai utilizzare gli strumenti che ti consentiranno di comunicare con chiarezza ed in modo conciso. Quindi eliminando i conflitti e le incomprensioni potrai ottenere un miglioramento della qualità della tua vita.

- **Rafforzare le relazioni interpersonali.** Altro punto importante oggi per aver successo è sapersi creare una rete di relazioni e più si sviluppa la propria carriera più cresce il tempo dedicato alle relazioni interpersonali. Durante

questo percorso formativo imparerai a stringere relazioni interpersonali più forti, ad essere amichevole e sincero per creare un ambiente "win-win", ad applicare i principi di base per diventare una persona più socievole.

- **Pianificare e organizzare lezioni e presentazioni.** Per preparare una lezione efficace bisogna porsi prima di tutto queste domande: chi ho di fronte? Qual è il mio scopo? Qual' è il mio messaggio? Frequentando il corso imparerai a fare un'apertura del tuo intervento tale da suscitare immediato interesse, ad affermare chiaramente il tuo messaggio o il tema dell'intervento, a dimostrare credibilità e suscitare rispetto e fiducia

- **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 sotto pressione.

Obiettivi/abilità :

- Utilizzare i principi di base delle relazioni interpersonali
- Superare le barriere comunicazionali
- Portare obiezioni costruttive senza creare malumori e risentimenti
- Organizzare efficacemente le proprie lezioni e presentazioni.
- Saper analizzare le aspettative di chi abbiamo di fronte.
- Utilizzare il proprio entusiasmo per coinvolgere e mantenere alta l'attenzione.
- Utilizzare la gestualità per creare impatto e generare autorevolezza.
- Creare enfasi con la voce e parlare in un linguaggio facilmente comprensibile.
- Acquisire tranquillità e fiducia in se stessi durante la comunicazione.
- Imparare ad ascoltare attentamente.
- Capire il linguaggio del corpo altrui e cosa ci sta comunicando.
- Saper motivare e coinvolgere
- Creare e mantenere il giusto "rapporto".

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 contitolare di Soluzioni & Formazione (www.soluzionieformazione.it), realtà specializzata nello sviluppo delle risorse umane e nella formazione comportamentale.