

La Potenza della Parola nella Civiltà dell'Immagine - Perfezionamento

Conoscere e saper utilizzare con la massima efficacia l'arma della parola; costruire frasi convincenti con le parole più adatte per stimolare il vostro interlocutore.

Codice: MKTCM-01
Livello: Perfezionamento
Durata: 2 gg
Requisiti: Manager, funzionari e venditori che si relazionano con i clienti esterni ed interni

Si tratta di un corso nuovissimo ed unico, il cui obiettivo è rendere edotti i partecipanti della potenza del linguaggio se usato in modo appropriato e strettamente correlato con le tecniche di comunicazione apprese nel corso di base, in modo da trasformare un semplice colloquio con il cliente in un potente dialogo convincente e persuasivo. Parlare meglio: come abbinare la potenza del linguaggio verbale alla comunicazione non-verbale;

Perché oggi, paradossalmente, nell'epoca della massima comunicazione riscontriamo il minimo della comprensione;

Ascolto e sono capace di ascoltare se mantengo la mia identità;

Dal rischio del "dialogo conflittuale" al passaggio superiore del "dialogo competente" indirizzato verso un fine comune;

senza contraddittorio si resta immobili, come valorizzare le contro-parole del cliente;

Le modalità del pensiero: analogia, semplificazione, elisione;

I sistemi di significazione e la loro integrazione nel processo di comunicazione;

Come trasmettere i significati con un codice forte: dal linguaggio al messaggio;

Il processo di significazione: come valorizzare il significato del nostro messaggio;

"Laboratorio Linguistico": saper aggiungere efficacia al discorso aumentando il significato di quello che diciamo mediante l'utilizzo del linguaggio figurato;

Denotazione e connotazione: saper usare la potenza del linguaggio figurato per creare potenti immagini mentali nel cervello del cliente;

- a) le figure di amplificazione semantica/significativa orizzontale;
- b) le figure di chiarificazione semantica/significativa;
- c) le figure di dilatazione semantica/significativa;
- d) le figure dell'omissione;
- e) le figure della sostituzione;
- f) quando e come utilizzare i luoghi comuni;

l'influsso della vocalità e le tecniche dei "meta-messaggi" di Milton Erickson nella trasmissione dei significati del messaggio: ovvero apprendiamo a fare della nostra voce un potente strumento di lavoro per dialogare e convincere.