

Presentare per convincere- Introduttivo

Per tutti coloro che devono preparare e gestire riunioni.

Codice: MKTCM-03
Livello: Introduttivo
Durata: 2 gg
Requisiti: Nessuno

Parlare in pubblico: un processo in due fasi

Prima fase: La Preparazione

Lo schema del processo di comunicazione.

La sequenza per comunicare.

Gli scopi dell'intervento

Gli stili di comunicazione da adottare in funzione degli scopi da perseguire.

La durata dell'intervento.

I visual.

La check list.

Abbigliamento e psicologia del colore.

Andiamo in scena

Come usare l'energia nervosa positivamente.

Come assumere la postura corretta.

La gestualità positiva e i gesti negativi.

La forza della voce: come gestire la vostra voce per essere ascoltati, compresi, ricordati.

Saper gestire pause e silenzi per creare attenzione o attesa.

Il contatto visivo con un gruppo ristretto di ascoltatori.

La forza del contatto visivo con una platea di ascoltatori.

Guida al comportamento aperto.

Comunicare simpatia, trasmettere empatia.

Comportamenti proiettivi e comportamenti empatici.

Gestire l'imprevisto con naturalezza.

Saper valutare il feedback di un gruppo di ascoltatori.

Gestire al meglio la fase del dibattito e gestire le domande.

Saper interpretare e rispondere alle obiezioni.

Il controllo della dinamica di gruppo.

La chiusura dell'intervento.