



STRATOS ACADEMY

Comunicazione Persuasiva

DI COSA PARLEREMO

- 1. Come facilitare la disponibilità al dialogo** con ogni tipologia di interlocutore con cui entri in contatto, per raccogliere e comprendere i loro punti di vista, motivazioni ed esigenze imparando ad applicare le tecniche dell'ascolto attivo.
- 2. Regole per sintonizzare il proprio modo di esporre**, sulla "lunghezza d'onda della comprensione di chi vi ascolta" attivando una conversazione ben articolata con l'utilizzo delle regole del **dialogo Empatico**.
- 3. Suggestimenti per calibrare il linguaggio**, saper prestare attenzione all'impiego delle parole e al significato che possono assumere per la persona che ti ascolta, è un pilastro della comunicazione persuasiva. Puoi dire le cose più belle e interessanti del mondo, ma se chi ti ascolta non capisce ciò che dici, non persuadi nessuno.
- 4. Modalità per far sentire unico il tuo interlocutore**. Grazie ai "Comportamenti Focus" potrai fare in modo che i tuoi interlocutori esterni, colleghi e collaboratori, si rendano conto che le tue proposte e le tue energie sono orientate verso la soluzione di loro specifiche esigenze.
- 5. Nuovi occhiali per saper riconoscere il linguaggio del corpo**. Le espressioni e le posture del tuo interlocutore, sono come un libro di consigli dal quale puoi imparare a capire cosa pensa e quali emozioni stia vivendo in quel momento. Allo scopo di condurre comunicazioni rivolte verso esiti produttivi, ampio spazio verrà dato ad esercitazioni per applicare le modalità attraverso le quali, controllare le proprie emozioni, sintonizzarsi e gestire positivamente quelle del tuo interlocutore.

PERCHÉ PARTECIPARE

Ogni volta che comunichi con una persona, concedi una parte di te, del tuo sapere, delle tue emozioni. A volte ti capita di non sentirti preso in considerazione, di aver sprecato il tuo tempo e questo ti fa sentire demotivato.

Prova a pensare che questo risultato dipende esclusivamente da te e dai tuoi comportamenti di relazione.

Partecipando a questo incontro formativo, potrai rendere particolarmente incisive le tue doti di comunicatore e trasformare ogni situazione che affronti in una opportunità di successo.

COSA IMPARERAI

Applicare le chiavi della persuasione, durante le interazioni con clienti, in modo tale da sostenere positivamente, con qualsiasi interlocutore i tuoi argomenti in merito alla risposta a un'esigenza, la soluzione a un problema, la presentazione di un punto di vista o di un'idea da realizzare.

I DOCENTI



Luisa Gamurzi

Communication Advisor
Senior Partner Stratos

PROGETTATO PER

Ruoli Manageriali e Commerciali di ogni funzione e livello

QUOTA INDIVIDUALE

1.100 € per persona, IVA esclusa, comprensivi di coffee break e colazione di lavoro. Dal secondo partecipante in poi della stessa Impresa riduzione del 20%