

PUBLIC SPEAKING E COMUNICAZIONE EFFICACE (80 Ore)

Obiettivi: Il percorso formativo ha lo scopo di aiutare i partecipanti a comunicare più efficacemente in modo assertivo e consapevole con il proprio pubblico e i propri interlocutori sia nel contesto lavorativo che nel contesto personale, in presenza e in remoto. Durante il corso grazie alle esercitazioni, ai role play, visione video e tecniche teatrali si imparerà a rendere il proprio messaggio fluido, chiaro e adatto ad ogni tipo di interlocutore, utilizzando metodologie e approcci differenti dalla pragmatica delle comunicazione di Watzlawick, allo Psicodramma di Moreno, alle Costellazioni Manageriali di Senoner, ai colori della voce di Imparato, alla comunicazione non-violenta di Rosenberg, alla comunicazione analogica di Benemeglio, alla PNL di Grinder e Blander, alle tecniche di Coaching, alle tecniche di clowerie e teatrali, alla Teoria U di Scharmer.

Modulo 1 (4h teoria - 4h pratica) Parlare in pubblico e stress

La mia intenzione nel comunicare è? Usare e conoscere lo Stress da palcoscenico – Eustress e Distress – Come lavora interiormente lo stress e qual è il suo gioco. Possibilità e vincoli del parlare in pubblico – Vincere lo stress e farlo diventare un alleato con il coaching- Esercitazioni Pratiche.

Modulo 2 (4h teoria - 4h pratica) Ascolto empatico

La prima caratteristica della comunicazione – Ascoltare – i diversi livelli di ascolto- Attivare l'ascolto nel pubblico, Strategie efficaci della comunicazione non- Violenta (Giraffa- Sciacallo) - Esercitazioni pratiche.

Modulo 3 (4h teoria - 4h pratica) Assertività e Leadership

La gestione delle emozioni- alla scoperta della paura e dell'aggressività, trovare i proprio equilibrio e imparare ad essere assertivi- la leadership dell'oratore, esempi positivi e negativi di leadership.

Modulo 4 (4h teoria - 4h pratica) Gli assiomi della comunicazione, Tecniche di PNL e Neurocoaching

Alle radici della comunicazione- Cosa vuol dire nel parlare in pubblico che è impossibile non comunicare- L'effetto del vostro Cosa dico e di come lo dico – Conoscere i 5 assiomi attraverso esercitazioni pratiche -PNL Calibrazione, Visivo, Uditivo e Cinestetico, Elementi di Neurocoaching.

Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica) Comunicazione analogica e linguaggio non-verbale e Linguaggio verbale

La comunicazione analogica di Benemeglio – Canali, segni - Il linguaggio verbale: Le strategie per usare Tono, ritmo, volume in modo sorprendente ed efficace.

Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica) Comunicazione analogica e Linguaggio verbale

La comunicazione benemegliana: come leggere e utilizzare i simboli consapevolmente, le caratteristiche degli uditori (avere – essere) La mimica facciale - Il significato dei movimenti del corpo Parlare in pubblico: Utilizzare I colori della voce per una comunicazione efficace.

Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica) Come organizzare il messaggio e la comunicazione in presenza e in remoto

Titolo, messaggio, scaletta, tecniche di improvvisazione e ancoraggio, importanza dell'humor e dello stato del comunicatore- La mappa dell'empatia del pubblico - Esercizi e giochi per l'apertura e una chiusura efficace in presenza e on line Esercitazioni pratiche.







Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica) Comunicazione scritta efficace a supporto del public speaking

Elementi di business writing, Le nuove mail come farle, Un nuovo modo di presentare con power point e supporti audio e visivi – Consigli e orrori da evitare - - Esercitazioni pratiche.

Modulo 9 (4h teoria - 4h pratica) Gestione della platea

Prevenire e leggere il conflitto. Tipologie di ascoltatori e differenze conflittuali – La grammatica dei tasti dolenti-Tecniche per superare il conflitto e gestire le obiezioni – Accenno sulla gestione delle riunioni in remoto -Esercitazioni pratiche.

Modulo 10 (Moduli Obbligatori)

D.lgs 81/08: Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro (4h teoria) Diritti e Doveri dei lavoratori in somministrazione (4h teoria)



