



# PUBLIC SPEAKING E PNL (120 Ore)

**Obiettivi:** Il corso insegna come comunicare in modo persuasivo ed efficace con clienti, fornitori, amici, colleghi e datori di lavoro. Il corso si rivolge a tutti coloro che, nella vita privata come nel lavoro, considerano indispensabile far arrivare agli altri, in modo chiaro, semplice e accessibile, il proprio messaggio, quello della propria organizzazione o del proprio brand. Il corso prevede esercitazioni pratiche, giochi di ruolo e case history, per comprendere e approfondire meglio i contenuti delle lezioni teoriche.

## **Modulo 1 (4h teoria - 4h pratica) *La gestione dello stress***

Cosa significa parlare in pubblico - La gestione dello stress - Perché lo stress? - Regole d'oro per gestire lo stress.

## **Modulo 2 (4h teoria - 4h pratica) *Profilo di chi ascolta***

Ascoltare non sentire - Analisi del profilo individuale - Il profilo del gruppo - Orientamento al copione e orientamento al pubblico.

## **Modulo 3 (16h teoria - 16h pratica) *Linguaggio non verbale***

Il contatto visivo efficace - Il contatto visivo inefficace - A chi e come rivolgere il contatto visivo? - Gestualità - Postura - Gli errori comuni da evitare - La gestione dei movimenti del corpo - Parole semplici e in sintonia con l'uditorio - Volume e tono di voce, linguaggi, non parole, pause - Abbigliamento, humour ed entusiasmo - La prossemica - La mimica facciale - Il significato dei movimenti del corpo.

## **Modulo 4 (8h teoria - 8h pratica) *Linguaggio verbale***

L'effetto "primacy" e l'effetto "recency" - Il ritmo del parlato e dell'ascolto - Dirlo nel modo giusto: il potere delle parole - Consapevolezza e inconsapevolezza dei processi mentali - Assertività, aggressività ed emozioni - Come scindere le persone dai comportamenti - Creare empatia e relazioni efficaci.

## **Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica) *Le 11 presupposizioni della PNL***

Capire - CapirTi - Essere capito.

## **Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica) *EFFELLEFFE***

Tutto quello che devi sapere per migliorare il tuo stato d'animo al fine di potenziare la tua comunicazione. - FISILOGIA: la prima triade sulla gestione dello stato - LINGUAGGIO: la seconda triade sulla gestione dello stato - FOCUS: la terza triade sulla gestione dello stato - I 2 fattori che influenzano le 3 triadi.

## **Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica) *Rapport***

Come creare empatia con il tuo interlocutore - Come si crea il rapport - Perché è così utile - Errori da evitare.

## **Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica) *Calibrazione e ricalco***

Come persuadere - Convincere, sedurre, influenzare.

## **Modulo 9 (4h teoria - 4h pratica) *CRG***

Come raddoppiare la tua capacità di gestire le emozioni in 3 semplici step: Conoscere - Riconoscere - Gestire.

## **Modulo 10 (4h teoria - 4h pratica) *Supporti visivi alla comunicazione***

Come scrivere Power Point e Keynote efficaci - Gli errori da evitare nella preparazione dei PP e Keynote - Lo stile narrativo - Sintonizzarsi con la platea.

## **Modulo 11 (Moduli Obbligatori)**

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

### **Abea S.r.l. con Unico Socio**

Sede Legale Via B. Quaranta 47/A - 49 20139 Milano (MI)  
Tel. +39 02 36587709 Fax +39 02 36587731 [www.abeaform.it](http://www.abeaform.it)  
C.F. P.IVA 05102840963 Cap. Soc. € 10.000 N°Rea 1797457

