CORSO DI COMUNICAZIONE EFFICACE E PERSONAL BRANDING
(120 Ore)

La Comunicazione è un universo complesso e straordinario sempre in rapida espansione.
Un mosaico meraviglioso le cui tessere siamo noi, con le nostre abitudini e le nostre modalità di relazione.
Possiamo vivere in questo universo in modo da sfruttare tutte le sue potenzialità oppure subirne passivamente tutte le criticità.
Marshall Rosenberg nella sua splendida opera "Le parole sono finestre (oppure muri)" ha detto in modo chiaro che, attraverso la Comunicazione, noi possiamo interagire CON gli altri o CONTRO gli altri… la scelta e la responsabilità sono nostre.
Queste dinamiche sono ancora più delicate nei contesti aziendali e lavorativi, nei quali, la comunicazione efficace a livello interpersonale può influire sul corretto funzionamento dell'impresa o della propria attività da liberi professionisti.

Obiettivi: Le strategie di comunicazione efficace sono fondamentali per interagire con tutti gli interlocutori interni o esterni di un'azienda o di una organizzazione. Per partecipare a riunioni con i colleghi, collaboratori e con i clienti, per condurre trattative, per mediare in situazioni ad alta criticità.

Queste importanti competenze, devono essere completate da quelle strategie fondamentali di self-marketing e comunicazione che ci servono per costruire un'immagine personale forte e una buona reputazione

Infatti è sempre più importante sviluppare le competenze necessarie per pianificare eventi aziendali e parlare in pubblico, per presentare se stessi e la propria organizzazione, cioè è sempre più importante lavorare sul proprio "personal branding" sia online che offline.

Il percorso formativo prevede metodologie didattiche interattive al fine di stimolare l'attenzione e la crescita dei partecipanti, infatti si alternano costantemente lezioni teoriche con simulazioni, case histories e business games.

Modulo 1 (8 h teoria - 8 h pratica) La comunicazione interpersonale efficace
Processo di comunicazione, canali ed assiomi della comunicazione, livelli di comunicazione, obiettivi di una comunicazione efficace, comunicazione para-verbale e non verbale. consapevolezza relazionale, stili di comunicazione e di comportamento, l'ascolto e livelli di ascolto, ostacoli all'ascolto, l'ascolto difficile, la comunicazione assertiva, la comunicazione empatica, il riconoscimento e la gestione del sequestro emotivo.
Esercitazioni e simulazioni individuali e di gruppo.

Modulo 2 (8 h teoria - 8 h pratica) La Comunicazione non Verbale
La voce e le sue caratteristiche, uno strumento per caratterizzare la nostra comunicazione, Focus sulla Comunicazione non verbale, Il potere della Comunicazione non verbale: riconoscimento e utilizzo efficace delle posture.
La gestualità e il suo utilizzo efficace. Emozioni ed espressioni facciali.
Esercitazioni e simulazioni

Modulo 3 (4 h teoria - 4 h pratica) Elementi di base ella PNL (Programmazione Neuro Linguistica)
Sistemi rappresentazionali degli individui, Creare "rapport", Calibrazione, ricalco e guida, Il potere delle Parole, Linguaggio negativo e positivo, Imparare la ristrutturazione dal negativo al positivo. Esercitazioni e simulazioni.

Modulo 4 (8 h teoria - 8 h pratica) Progettare un piano di Marketing per il proprio personal branding
L'analisi SWOT applicata al personal branding, il marketing plan personale,
ricercare l'unicità e la USP (proposta unica di valore), i mercati di riferimento, concorrenza professionale e posizionamento, sapersi differenziare.
Esercitazioni e simulazioni individuali.

Modulo 5 (12 h teoria - 12 h pratica) Comunicare la propria immagine e il proprio Brand
Elementi di Personal branding, Strategie e Presenza professionale sui Social Network, i Social media più utili, Reputation e presenza di qualità, come creare un'identità forte sui canali Social, Utilizzare in modo efficace lo storytelling per il personal branding, focus su Linkedin. Contenuti e storie per raccontare se stessi. Case histories ed esercitazioni.

Modulo 6 (4 h teoria - 4 h pratica) Elementi di comunicazione persuasiva
Modelli e tecniche di persuasione:
La persuasione: definizione, modelli e tecniche, Persuasione ed etica
Tecniche di Persuasione: Impegno e Coerenza, Autorità, Riprova Sociale, Reciprocità, Simpatia, Scarsità.
Creare e utilizzare immagini persuasive per il proprio personal branding.
Elementi di composizione visiva persuasiva. Il loro utilizzo sui nostri canali Social.

Modulo 7 (8 h teoria - 8 h pratica) Il public speaking e il video public speaking teoria e pratica
Come costruire un discorso efficace, pianificazione del discorso, scelta del tema ed organizzazione dei contenuti, tipologie di discorso, stili del discorso, obiettivi del discorso, chiarezza espositiva, retorica, autocontrollo emotivo.
Caratteri distintivi del video public speaking, utilizzare in modo funzionale il canale digitale per presentare la propria immagine, setting visivo e funzionale.
Esercitazioni e simulazioni individuali.

Moduli obbligatori
- Diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione (4 ore teoria)
- Salute e sicurezza sui luoghi di lavoro – Parte generale (4 ore teoria)