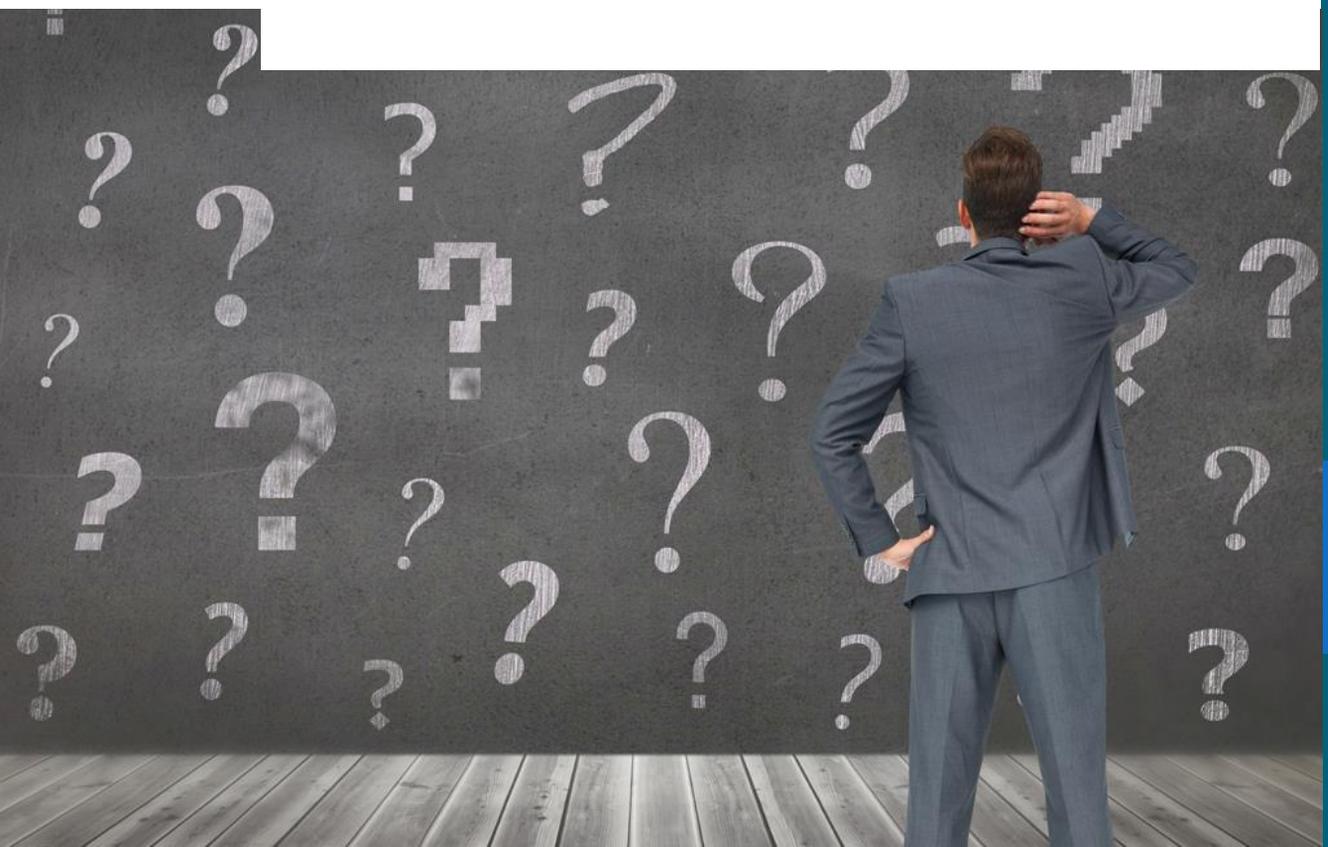


Corso di Comunicazione Modello Strategico

Se argomenti in modo giusto non hai mai torto



Il Corso di Comunicazione - Modello Strategico è un viaggio alla scoperta delle infinite possibilità racchiuse nell'arte di comunicare.

NON SOLO SPIEGAZIONI TEORICHE, MA SOPRATTUTTO STRUMENTI PRATICI CHE POTRAI UTILIZZARE DA SUBITO PER POTENZIARE LA TUA COMUNICAZIONE

Obiettivo del corso



L'obiettivo del Corso di Comunicazione - Modello Strategico è condurti a scoprire come la comunicazione influenza la tua relazione con gli altri e con la realtà che ti circonda. Quindi, come puoi riuscire a modificare il tuo presente e il tuo futuro imparando a comunicare strategicamente. Il segreto sta nell'utilizzare le modalità comunicative giuste in ogni situazione, per gestire la tua vita piuttosto che subirla.

Non aspettare le opportunità... creale!

A chi è rivolto

- Politici
- Manager
- Imprenditori
- Rappresentanti
- Formatori
- Coach
- Psicologi
- Insegnanti
- Educatori
- Medici

E chiunque desideri **imparare a gestire ogni situazione a proprio vantaggio, attraverso la comunicazione strategica.**

Il corso è adatto sia a chi si avvicina per la prima volta all'arte di comunicare strategicamente, sia a coloro che sono già esperti nel gestire la comunicazione performativa, ma che vogliono migliorarsi imparando nuove tecniche strategiche.

LA COMUNICAZIONE STRATEGICA

Un'arte fondata sul fare domande piuttosto che sul proporre affermazioni; domande strutturate in successione per far evolvere le risposte dell'interlocutore nella direzione desiderata dal persuasore.



Cosa imparerai

- Scoprirai che saper **persuadere ti fa ottenere risultati migliori** in tempi più brevi rispetto a convincere
- **Gestirai le tue emozioni** e **guiderai gli altri a cambiare stato d'animo** con l'uso efficace delle parole, del corpo e della voce
- Imparerai ad **utilizzare domande specifiche**, per guidare gli altri a idee condivise
- Saprai **modulare i gesti, al postura e la voce** per esprimere al meglio il messaggio
- Imparerai a **sfruttare l'effetto prima impressione** a tuo favore per lasciare fin da subito un ricordo indelebile negli altri
- Diventerai un **“facilitatore”** sia nelle tue relazioni personali e professionali, che in quelle delle persone che ti circondano
- Diventerai un **negoziatore**, imparando a **gestire ed aggirare le resistenze** degli altri
- **Sfrutterai a tuo favore le eventuali critiche e obiezioni**, anzi le utilizzerai per valorizzare il tuo pensiero

IL PERCORSO FORMATIVO

Prova a domandarti:



«Non appena gli altri mi conoscono comprendono subito il mio potenziale?»

«Si affidano subito a me?»

«Sul lavoro sto sfruttando a pieno tutte le capacità che possiedo?»

«Sulla mia vita ho il controllo che desidero?»

La comunicazione efficace è molto di più delle singole frasi pronunciate. È la totale armonia tra le parole scelte, la modulazione della voce ed i gesti che rappresentano l'abito che scegliamo per le nostre parole.

Metodologia didattica



L'impatto che hai sulla tua vita è determinato in gran parte dalla tua capacità di comunicare. Le competenze comunicative, sono le *soft skills* più importanti nel mondo del lavoro e non solo.

Il corso è orientato alla metodologia didattica del **learning by doing**, ovvero dell'imparare facendo, per consentire ai partecipanti di mettersi alla prova durante ogni giornata.

La possibilità di prendere parte ad esercitazioni pratiche e simulate, garantisce a tutti gli allievi almeno **8 ore di training in aula**.



*Io non nascondo la verità: la filtro.
Questo è il bello della discussione:
se argomenti in modo giusto non hai mai torto.*

1^ GIORNATA

- Presupposti teorici di Comunicazione Strategica
- Effetto prima impressione
- Gestire la resistenza al cambiamento
- Creare sintonia

2^ GIORNATA

- Il Dialogo Strategico
- Domande ad illusione di alternativa
- Parafrasi ristrutturanti
- Evocare sensazioni
- Riassumere per ridefinire
- Suggestire come scoperta congiunta



1^ GIORNATA

Presupposti teorici di Comunicazione Strategica

- Le teorie della Comunicazione alla base del pensiero strategico
- I 5 assiomi della Pragmatica della Comunicazione Umana

Effetto prima impressione:

- Prima impressione verbale, non verbale e paraverbale
- Come sfruttare strategicamente l'effetto prima impressione

Gestire la resistenza al cambiamento

- Tipi di resistenza al cambiamento
- Strategie comunicative per affrontare e gestire ogni tipo di resistenza

Creare sintonia

- Empatia o sintonia?
- La sintonia come strumento di persuasione

➤ TRAINING ESPERIENZIALE



2^ GIORNATA

Il Dialogo Strategico

- Basi teoriche del Dialogo Strategico
- La struttura operativa del Dialogo Strategico

Domande ad illusione di alternativa

- Creare domande che guidano le risposte

Parafrasi ristrutturanti

- Selezionare strategicamente le parole e il loro ordine

Evocare sensazioni

- Arrivare al cuore prima che alla mente

Riassumere per ridefinire

- Incorniciare l'intero dialogo suggellando l'accordo

Suggerire come scoperta congiunta

- Trasformare le parole in azioni

➤ TRAINING ESPERIENZIALE

ORGANIZZAZIONE CORSO

FREQUENZA: 1 weekend

DURATA: 16 ore [di cui 8 di training]

SEDI: in tutta Italia



Frequenza e durata

Il corso è suddiviso in **2 giornate** in aula di 8 ore ciascuna per un totale di **16 ore formative** (di cui 8 ore di training) distribuite in **1 weekend**.



Orario

10:00-18:00



Calendari e sedi

Per maggiori dettagli su calendari e sedi inviare una richiesta di informazioni dall'apposito [form](#) sulla pagina dedicata al corso.



Certificazioni

Al termine del corso, sarà rilasciato l'attestato di partecipazione al Corso di "Comunicazione - Modello Strategico".

DOCENTE



Chiara Nardone

DIRETTORE SCIENTIFICO

Psicologa Psicoterapeuta specialista in Terapia Breve Strategica, svolge la libera professione presso i suoi studi di Arezzo e Vicenza. Specializzata in Comunicazione Problem Solving e Coaching Strategico, è consulente, coach e formatrice in ambito organizzativo, educativo e sportivo.

NB: Il docente potrà avvalersi di assistenti in aula.

MODALITÀ D'ISCRIZIONE



ISCRIZIONE AL CORSO

Per iscriversi al **Corso Comunicazione - Modello Strategico** è necessario richiedere la **scheda d'iscrizione** attraverso l'apposito **form** sulla pagina dedicata al corso e inviarla, debitamente compilata e firmata, all'indirizzo email info@nardonepartners.it

Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti e l'iscrizione sarà ritenuta valida solo al momento dell'avvenuto pagamento, come da scheda d'iscrizione.



COSTI

EARLY BOOKING Sconto fino a -30%

Iscrivendoti al corso fino a 30 giorni prima della data di inizio hai diritto ad un **prezzo agevolato**.

Per maggiori informazioni su tutte le possibilità di agevolazione economica, invia un email a info@nardonepartners.it

CONTATTACI



3393751978

info@nardonepartners.it

<https://nardonepartners.it/>

POTREBBERO INTERESSARTI

CRESCITA PERSONALE

Corso di Coaching – Modello Strategico

COMUNICAZIONE

Corso di Public Speaking - Modello Strategico

BUSINESS E MANAGEMENT

Perfezionamento in Business Coaching - Modello Strategico

SOLO PER EX-ALLIEVI DEL CORSO DI COACHING

Corso di Business Coaching - Modello Strategico



Nardone & Partners

Formazione e consulenza