

Corso di Public Speaking Modello Strategico

*Non basta essere eccezionali,
bisogna saperlo comunicare*



Il Corso di Public Speaking - Modello Strategico tratta l'argomento sotto ogni aspetto.

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 Public Speaking - Modello Strategico** è quello di prepararti a costruire una **struttura persuasiva del discorso**, guidarti nell'uso dei gesti e della voce per rafforzare il tuo messaggio, **liberarti dalla paura di parlare in pubblico** e accompagnarti a **gestire le critiche** e le obiezioni a tuo vantaggio.

A chi è rivolto

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

E chiunque desideri **migliorare il proprio modo di parlare e porsi in pubblico.**

Il corso è adatto sia a chi si avvicina al Public Speaking per la prima volta, sia a coloro che sono già esperti nel parlare in pubblico, ma che vogliono migliorarsi imparando nuove tecniche strategiche.

Dal momento che **“è impossibile non comunicare”** (Watzlawick) le scelte da fare sono:

- » Parlo improvvisando o imparo a costruire un discorso che colpisca mente ed emozioni?
- » Utilizzo i miei gesti e la mia voce come ho sempre fatto o li armonizzo per essere più persuasivo?
- » Subisco inesorabilmente l'ansia di bloccarmi e di essere giudicato dal pubblico o le sfrutto a mio favore?

Queste possono sembrare domande ridicole e banali, ma se già hai provato l'esperienza di parlare in pubblico o di esporti di fronte ad altre persone, sai che le risposte a tali quesiti sono molto utili e che **le conseguenze delle tue scelte condizioneranno il raggiungimento del tuo obiettivo comunicativo.**

Cosa imparerai



- Costruire una struttura efficace dell'argomentazione, per **rendere comprensibili argomenti complessi**
- **Sfruttare a proprio favore l'effetto prima impressione**, trasmettendo professionalità e competenza
- **Apprendere e memorizzare rapidamente il contenuto**, per dimostrare padronanza anche in argomenti non familiari
- **Catturare l'attenzione di tutti** i presenti e mantenerla elevata per tutto lo speech
- **Usare la postura, i gesti e la voce a scopi persuasori**
- **Gestire l'ansia** di bloccarsi e la paura del giudizio del pubblico
- Saper **rispondere strategicamente** a critiche e obiezioni
- **Rendere memorabile non solo il contenuto, ma soprattutto chi lo ha comunicato**

IL PERCORSO FORMATIVO

Il corso ha come base teorica il **Modello Strategico**, la più efficace ed efficiente metodologia sul miglioramento della performance comunicativa. Un approccio pragmatico e concreto per apprendere le tecniche di comunicazione persuasiva e d'impatto, per ottenere risultati garantiti.

Dalla storia dell'arte oratoria, alla moderna arte persuasoria, dalla struttura di un contenuto vincente alla modulazione efficace del non-verbale e del paraverbale, dal superamento della paura precedente allo speech alla gestione strategica delle obiezioni del pubblico.

Metodologia didattica

L'arte di parlare e di persuadere richiede la conoscenza del valore delle parole e la comprensione delle **dinamiche emotive**, per realizzare la performance desiderata ma anche per liberarti da pregiudizi e stereotipi, che **incatenano il tuo pensiero** e limitano le tue capacità espressive. Infatti, il fine del Public Speaking Strategico è creare un'**armonia indissolubile fra contenuto e forma**, fra parola voce e gesti, fra rigore nella struttura e flessibilità nell'adattarsi al contesto e al pubblico. Solo tale amalgama riesce a generare un "dire potente", capace di **diventare memorabile** per l'uditorio.

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 **10 ore di training in aula**.



Il “perfetto” oratore è colui che ha la capacità di convincere le menti con la chiarezza del suo logos e di smuovere gli animi col potere del suo pathos.



1° MODULO

Comunicazione strategica, memorizzazione rapida e costruzione di un contenuto vincente



2° MODULO

L'arte di persuadere e di superare l'ansia di parlare in pubblico con il Modello Strategico

1° MODULO - 1^ giornata e 2^ giornata

- Uno sguardo alle origini dell'arte oratoria: da Siracusa a Palo Alto
- «Parlo di qualcosa solo se lo ricordo, avendolo prima appreso»: la comunicazione come parte di un processo di apprendimento. Mnemotecniche e tecniche di apprendimento rapido
- Le 8 domande: chi, cosa, come, quale, quanto, quando, dove e perché
- Come rendere efficace e suggestivo un discorso in ogni contesto.
Le tre fasi:
 1. Prima fase, INTRODUZIONE:
 - Entrata in scena ed effetto prima impressione
 - Rispondere alle "domande inconscie" del pubblico per garantirsi un'apertura d'effetto
 - Le cinque premesse per un discorso memorabile.
 2. Seconda fase, SVILUPPO:
 - Il trasferimento di informazioni
 - La "scaletta" perfetta
 - Mantenere desta l'attenzione prevenendo la distrazione
 - Collegare armonicamente i concetti fondamentali in modo logico e analogico
 - La potenza delle domande retoriche
 - Catturare tutto il pubblico, rivolgendosi alla mente, al corpo e alle emozioni
 3. Terza fase, CONCLUSIONE:
 - Dal convincere al persuadere. Da comunicare a persuasore
 - Parole, gesti ed espressioni per rendere memorabile il tuo *speech*
 - Chiudere il cerchio: «dimostrare quanto promesso in premessa»
 - Toccare le corde giuste: evocare indelebili sensazioni per rendere memorabile non solo il contenuto, ma soprattutto chi lo ha comunicato



2° MODULO - 3^ giornata e 4^ giornata

- NON SI PUÒ NON COMUNICARE, prestare attenzione a tutti gli strumenti che la natura ci ha messo a disposizione: la comunicazione verbale, non verbale e paraverbale in pubblico
- IL CORPO SVELA CHI SIAMO, la comunicazione non verbale dinamica: la postura in piedi e da seduti, la prossemica, il modo di camminare, lo sguardo, i gesti
- ORATORI SI DIVENTA: come allenare il corpo ad esprimere ed evidenziare ciò che la mente pensa
- Le forme di paura di parlare in pubblico: come si sviluppa e si struttura nel tempo
 - La paura di sbagliare e bloccarsi
 - La paura del giudizio del pubblico
 - La paura di perdere il controllo delle proprie emozioni
- Quali soluzioni, invece che migliorare, peggiorano il problema
- Tecniche strategiche per gestire le emozioni e l'ansia da prestazione
- Affrontare strategicamente la paura di critiche e obiezioni del pubblico

ORGANIZZAZIONE CORSO

FREQUENZA: 1 weekend al mese

DURATA: 32 ore [di cui 8 di training]

SEDI: in tutta Italia



Frequenza e durata

Il corso è suddiviso in **4 giornate** in aula di 8 ore ciascuna per un totale di **32 ore formative** (di cui 8 ore di training) distribuite in 2 **weekend** a cadenza mensile.



Orario

10:00-18:00



Calendari e sedi

Per visionare i calendari di ogni sede ed edizione visitare il sito <https://nardonepartners.it/corso-di-public-speaking/>



Certificazioni

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

DOCENTI



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.

Docenti ufficiali "Nardone & Partners"

Tutti i docenti dei nostri corsi sono stati formati e selezionati direttamente da "Nardone & Partners". Sono tutti professionisti che hanno una visione comune sulle strategie di analisi del cambiamento e di potenziamento della performance. La scelta del corpo docenti nei vari percorsi formativi è finalizzata a garantire all'allievo un elevato livello di apprendimento sia dal punto di vista teorico che pratico/esperienziale.

NB: I docenti potranno avvalersi di assistenti in aula.

MODALITÀ D'ISCRIZIONE



ISCRIZIONE AL CORSO

Per iscriversi al **Corso di Public Speaking - 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**. **Al Corso sono ammessi un numero massimo di 20 partecipanti.** 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 Comunicazione - 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