

**PUBLIC SPEAKING:
tutte le strategie per comunicare in pubblico**

Descrizione del corso	<p>“Non c’è mai una seconda occasione per fare una buona prima impressione”.</p> <p>Chiunque ricopra un incarico di responsabilità può avere prima o poi la necessita di tenere una presentazione in pubblico. Per molti si tratta di un compito arduo, di un’impresa irrealizzabile. Vincere le paure, assumere un atteggiamento mentale positivo, credere in ciò che si intende trasmettere ed esercitarsi con costanza, sono gli approcci efficaci che permetteranno di gestire brillantemente le situazioni tutte le volte in cui si prenderà la parola.</p> <p>Come insegna la PNL: “Non esiste il fallimento, solo feedback”.</p>
Destinatari	<p>Chiunque abbia interesse ad acquisire maggiore consapevolezza di sé e delle proprie potenzialità.</p>
Obiettivi	<p>Il corso si propone di insegnare regole e “trucchi del mestiere” per sentirsi sicuri di sé ed a proprio agio di fronte a qualsiasi platea; di gestire la comunicazione in modo eccellente preparandosi accuratamente e curando ogni aspetto della presentazione per mantenere costante l’attenzione del pubblico.</p> <p>Il corso, attraverso numerose esercitazioni, simulazioni e analisi di casi, si propone inoltre di favorire una maggiore consapevolezza di quello che è il proprio personale stile di comunicazione.</p> <p>Con ogni partecipante sono previsti due incontri individuali (il primo ad inizio corso ed il secondo al termine dello stesso) al fine di individuare i propri punti di forza e di debolezza.</p>
Competenze e finalità del corso	<ul style="list-style-type: none">○ Conoscere ed applicare gli strumenti della comunicazione efficace e dell’ascolto attivo;○ Favorire la piena consapevolezza della propria presenza nello spazio e dell’utilizzo della gestualità appropriata;○ Essere consapevoli del fascino e del potere della voce;○ Saper organizzare con metodo la propria presentazione;○ Raggiungere la performance eccellente in pubblico.

Contenuti	<p>Modulo 1 I principi delle comunicazione; comunicazione verbale, para-verbale e non verbale; cos'è la PNL; il modello di comunicazione della PNL, sistemi rappresentazionali (visivo, auditivo, cinestesico, olfattivo, gustativo); ascolto attivo; il nostro stato interiore e l'importanza della respirazione; convinzioni potenzianti; test ed esercizi.</p> <p>Modulo 2 Processi motivazionali; accettare il feedback; creare rapport; adeguare il corpo nello spazio e controllare la comunicazione non verbale e paraverbale; essere se stessi ed auto- valutare; come organizzare lo spazio e gli strumenti d'aula; simulazioni, role play, esercizi; analisi di casi.</p> <p>Modulo 3 Gestione del tempo; eustress e distress; lo stato del pubblico; il sistema 4MAT; fasi della costruzione di un discorso pubblico; come affrontare le obiezioni; la propria personale performance di successo; simulazioni, esercizi, role play.</p>
Durata	20 ore
Costo	120,00 €
Certificazione Finale	Attestato di Partecipazione