





"I PROFESSIONAL NETWORKING" di Italia Professioni

CICLO DI WEBINAR GRATUITI

4 incontri formativi e pratici sulla

COMUNICAZIONE ETICA PERSUASIVA

1º INCONTRO

"Introduzione alla Comunicazione Persuasiva"

Data: 9 Maggio 2024 | Ora: 18:00 | Durata: 1 Ora | Su Piattaforma digitale

Non perdere l'opportunità di trasformare il tuo modo di comunicare e di interagire con gli altri.

Unisciti a noi per scoprire il potere della comunicazione persuasiva e dare una svolta decisiva alla tua capacità di influenzare positivamente il mondo intorno a te.

Introduzione:

In un mondo dove la comunicazione è fondamentale in ogni aspetto della vita quotidiana e professionale, la capacità di influenzare efficacemente gli altri attraverso la persuasione è un'arte che si rivela più preziosa che mai.

Gli incontri che proponiamo sono progettati per fornire ai partecipanti strumenti concreti e tecniche sperimentate per migliorare la capacità di comunicare in modo persuasivo, sia nel contesto personale che professionale.

Obiettivi:

- 1. Comprendere i principi fondamentali della comunicazione persuasiva.
- 2. Imparare a utilizzare tecniche di persuasione etica per influenzare gli altri.
- 3. **Sviluppare** capacità comunicative efficaci per negoziati, presentazioni, conversazioni quotidiane.
- 4. Rafforzare la propria presenza e autorevolezza comunicativa.

GLI INCONTRI:

1°: giovedì 9 MAGGIO 2024, ore 18/19 Introduzione alla Comunicazione Persuasiva

- Cosa significa comunicare in modo persuasivo?
- I pilastri della persuasione: Ethos, Pathos, Logos.
- Analisi di casi studio e applicazioni pratiche.

2°: giovedì 13 GIUGNO 2024, ore 18/19

Tecniche di Persuasione ed applicazioni

- Le tecniche di persuasione più efficaci: dalla reciprocità al contrasto.
- Workshop interattivo: esercizi pratici in piccoli gruppi.
- Feedback costruttivo e discussione aperta.

3°: SETTEMBRE 2024 (giorno da definire)

Comunicazione Persuasiva nel contesto professionale

- Persuasione nelle vendite, nel marketing, e nella leadership.
- Creare presentazioni persuasive: un approccio pratico.
- Simulazione di negoziati e analisi dei risultati.

4°: OTTOBRE 2024 (giorno da definire)

Sviluppare una presenza comunicativa efficace

- Linguaggio del corpo e comunicazione non verbale.
- Tecniche di ascolto attivo e empatia.
- Role-playing: affinare la propria presenza e autorevolezza.

METODOLOGIA

Gli incontri sono caratterizzati da un approccio altamente interattivo e pratico. Attraverso esercizi individuali e di gruppo, simulazioni e discussioni guidate, i partecipanti avranno l'opportunità di applicare immediatamente ciò che apprendono.

DESTINATARI

Professionisti, imprenditori, studenti universitari e chiunque sia interessato a migliorare le proprie capacità comunicative e persuasive.

DOCENTE

Dott.ssa Elisa Marcheselli, Psicologa, Psicoterapeuta, Psicologa Forense, Esperta in Web Reputation - Brand Identity - Cybercrime - Psicologia digitale - Mediatore civile e commerciale, Problem Solver delle organizzazioni aziendali, Presidente Gruppo Psicologi. Presidente del Gruppo psicologi Confcommercio Firenze -Arezzo.



PER ISCRIVERTI CLICCA QUI



Il link per partecipare sarà fornito a coloro che si saranno registrati.





ITALIAPROFESSIONI ASSOCIAZIONE DEI PROFESSIONISTI

Corso Venezia, 47/49 • 20121 Milano • Tel. 02 7750.565 • Fax 02 7750.430 italiaprofessioni@unione.milano.it • www.italiaprofessioni.it

Comunicazione inviata con www.mailup.it



"Questo messaggio email puo' contenere informazioni riservate ESCLUSIVAMENTE AL DESTINATARIO.

Il RICEVENTE, se diverso dal DESTINATARIO, e' avvertito che qualunque utilizzazione, divulgazione o copia di questa comunicazione comporta violazione delle disposizioni della normativa sulla tutela dei dati personali, ed e' pertanto rigorosamente vietata.

Qualora il messaggio sia stato ricevuto per errore, Vi preghiamo di informarci immediatamente via email all'indirizzo privacy@unione.milano.it"