

*Corso*

# **LA PRESENTAZIONE PERSUASIVA NEL PUBLIC SPEAKING**

*Bologna*

*6 aprile 2012*

*(orario: 9.00 – 18.00)*

***Sede del corso:***

**Via dell'Artigiano, 7 – Bologna**

## **PRESENTAZIONE**

Parlare in pubblico in maniera efficace, si tratti di presentare una proposta, una relazione o un progetto ad un piccolo o ad un grande gruppo, richiede:

- ❖ una buona preparazione del contenuto da trasmettere, il che implica un lavoro di raccolta, selezione e organizzazione di dati e informazioni scelti in funzione del livello culturale dell'uditorio;
- ❖ una capacità di "presa di parola" in pubblico, il che implica sia efficacia nella espressione orale, sia abilità più generali come la gestione della comunicazione non verbale e il cosiddetto paralinguaggio;

La soddisfazione di questa duplice esigenza, se da un lato è innegabilmente facilitata da alcune doti naturali di personalità è comunque possibile attraverso l'utilizzo di metodologie e tecniche, che possono essere apprese anche da coloro che vivono con disagio le situazioni in cui sono richiesti di parlare "in pubblico".

### **Il corso si pone pertanto i seguenti obiettivi:**

- Fornire l'opportunità di conoscere, approfondire e sperimentare le metodologie e le tecniche di base delle presentazioni di lavoro;
- migliorare le capacità di organizzare dei contenuti ed esporre in modo efficace informazioni, dati e messaggi;
- sviluppare le potenzialità di utilizzo delle risorse verbali e non verbali.

### **Materiale di supporto**

Dispense del corso

### **Destinatari:**

titolari di aziende, manager, responsabili di funzioni aziendali, consulenti ecc., che, per esigenze professionali, vogliono migliorare le loro capacità di effettuare presentazioni formali e si trovano nella necessità di "sapersi vendere" sia in situazioni di lavoro che personali.

### **Docente:**

Sergio Marchesini

Sociologo del lavoro ed esperto di comunicazione e sviluppo risorse umane.

## PROGRAMMA DELLA GIORNATA

Ore 9.00 Registrazione partecipanti

Ore 9.15

- L'analisi della situazione di presentazione: gli scopi, i contenuti, l'uditorio;
- l'organizzazione dei contenuti: il piano della presentazione;
- la costruzione della propria visibilità: segnali, messaggi, stile comunicativo;
- "self marketing", ovvero come migliorare e gestire la propria immagine personale: modalità di presentazione, gestualità, voce, atteggiamenti e controllo della situazione
- preparazione accurata della struttura dei contenuti;
- messa a punto dei supporti.

Ore 13.00 Pausa pranzo

Ore 14.00

- L'esposizione: le regole della comunicazione persuasiva;
- saper "essere" in pubblico: autorevolezza, autenticità e autostima;
- attenzione al "come dire" oltre che al "cosa dire":
- i comportamenti disfunzionali e controproducenti
- l'analisi di contesto e le caratteristiche di un uditorio;
- la gestione di un uditorio;
- come affrontare domande e rispondere alle obiezioni;
- analisi e discussioni di situazioni ed esperienze reali.

Ore 18.00 Chiusura corso

### **Metodologia didattica**

il corso si propone come laboratorio intensivo caratterizzato da una forte interazione fra i partecipanti e con il relatore/facilitatore; esso richiede pertanto un attivo coinvolgimento ed impegno da parte di ogni partecipante.

## INFORMAZIONI GENERALI E ISCRIZIONI

**Segreteria e iscrizioni:** AICQ EMILIA-ROMAGNA Tel. 335/5745309 – Fax 051/0544854 - email: [info@aicqer.it](mailto:info@aicqer.it)

### **Forma di pagamento:**

Bonifico bancario a favore di AICQ Emilia-Romagna - C/C 00001443307 presso la Banca Popolare dell'Emilia-Romagna Ag. 8 BOLOGNA - IBAN IT70N0538702408000001443307 .

**Il pagamento dovrà avvenire prima dell'inizio del corso. È indispensabile una conferma scritta (e-mail) dell'avvenuto pagamento, con gli estremi dell'operazione. Seguirà da parte della segreteria AICQ-ER conferma dell'iscrizione.**

- Le iscrizioni si riceveranno fino alla copertura del numero massimo di 20 partecipanti.
- In caso di numero insufficiente di partecipanti, AICQ ER si riserva la facoltà di annullare il corso, informando tempestivamente gli iscritti e restituendo le quote versate.

### **Quote di partecipazione:**

☐ soci            euro 150\*

☐ non soci      euro 200 + IVA 21%

\* IVA esente per attività rivolta ai soci.

La quota di partecipazione al corso comprende: materiale didattico e attestato di partecipazione.

**Per l'eventuale iscrizione all'AICQ-ER scaricare direttamente i moduli dal sito web [www.aicqer.it](http://www.aicqer.it) - o telefonare alla Segreteria.**

**Scheda d'iscrizione al Corso**  
**“La presentazione persuasiva nel public speaking”**  
Bologna, 6 aprile 2012

Cognome.....Nome.....

Ente di appartenenza.....

Indirizzo.....

P.IVA.....Cod.Fisc.....

Città.....Cap.....

Telefono.....Fax.....

Indirizzo e-mail: .....

Data .....

Restituire via e-mail il presente modulo, debitamente compilato, alla segreteria AICQ Emilia-Romagna

[segreteria@aicqer.it](mailto:segreteria@aicqer.it)

**Privacy**

Con l'iscrizione il partecipante autorizza AICQ al trattamento dei propri dati personali (DLG 196/2003).  
Il titolare del trattamento dati è AICQ Emilia-Romagna.

**Per conoscere il programma dei corsi di AICQ Emilia-Romagna, visitate il nostro sito web**  
**<http://www.aicqer.it>**

**COME RAGGIUNGERCI**

