

Tecniche di presentazione

■ Data e ora

28.29 ottobre 2010 (16 ore)

Ore 9.30-18.30

■ Descrizione sintetica

Migliorare le proprie capacità comunicative per sviluppare e produrre un testo da presentare o illustrare nel corso di riunioni o eventi. Verranno proposte simulazioni ed esercitazioni per far sperimentare ai partecipanti situazioni in cui utilizzare le proprie risorse interne al fine di acquisire maggiore disinvoltura, confidenza e incisività, gestire al meglio il tempo disponibile, massimizzare l'efficacia dell'intervento attraverso l'utilizzo di supporti visivi.

■ Destinatari

Addetti alle funzioni di vendita e prevendita

■ Docente

Corrado Arrigoni – Esperto di comunicazione

■ Note

Il corso, a titolo gratuito in quanto finanziato dal progetto “Quadro 536039 “PICK-UP: la formazione continua per agganciare la ripresa” L. 236/93 – Regione Lombardia – Anno 2009” è rivolto esclusivamente al personale di aziende del settore terziario innovativo aderenti ad Assolombarda. Sono esclusi dal finanziamento: titolari d'impresa, lavoratori autonomi e liberi professionisti

■ Programma

28/10/2010	
9.00-9.15	Accreditamento partecipanti
9.15-13.15	<ul style="list-style-type: none"> • Public speaking <ul style="list-style-type: none"> L'importanza dei primi momenti L'ascolto attivo La necessità della flessibilità Come catturare l'interesse del pubblico Gli obiettivi: palesi e nascosti Comunicazione ad una o due vie? Come facilitare il ricordo
14.00-18.00	<ul style="list-style-type: none"> • La comunicazione interpersonale <ul style="list-style-type: none"> Schema del processo di comunicazione La comunicazione verbale ed extraverbale Differenze tra “culture
29/10/2010	
9.15-13.15	<ul style="list-style-type: none"> • La preparazione personale <ul style="list-style-type: none"> Obiettivi da perseguire Comportamenti da evitare Gestione dell'ansia Uso della voce Rapporto con gli oggetti (supporti visivi, microfono, abbigliamento...)
14.00-18.00	<ul style="list-style-type: none"> • Presentation Design

	<p>Come progettare una presentazione La tecnica del volo La regola delle 5 W (Why – Who – What – When – Where + “How”)</p> <ul style="list-style-type: none">• Le simulazioni<ul style="list-style-type: none">Presentazione di se stessiPresentazione di un progettoPresentazione improvvisata
--	---

■ **Sede**

La sede sarà in zona Centro Milano e verrà comunicata in fase di iscrizione.

■ **Modalità di iscrizione**

Le imprese interessate sono invitate ad effettuare la propria iscrizione direttamente sul sito www.assoservizi.it

■ **Per informazioni**

Manuela Meletti Tel 02.58370.605 Fax 0258370631 E-mail formazione@assoservizi.it Sito www.assoservizi.it