



## **"I PROFESSIONAL NETWORKING" di ItaliaProfessioni**

3° INCONTRO

### **"Comunicazione Persuasiva nel contesto professionale"**

Data: **12 Settembre 2024** | Ora: **18:00** | Durata: 1 Ora | Su Piattaforma digitale

#### CICLO DI WEBINAR GRATUITI

4 incontri formativi e pratici sulla *COMUNICAZIONE ETICA PERSUASIVA*

---

#### **ARGOMENTI TRATTATI IN QUESTO TERZO INCONTRO:**

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

#### **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 del ciclo di incontri:**

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.

## 4° E ULTIMO INCONTRO

10 OTTOBRE 2024 - ORE 18:00

### 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**

