



"I PROFESSIONAL NETWORKING" di ItaliaProfessioni

CICLO DI WEBINAR GRATUITI

4 incontri formativi e pratici sulla

COMUNICAZIONE ETICA PERSUASIVA

2° INCONTRO

"Tecniche di Persuasione ed applicazioni"

Data: 13 Giugno 2024 | Ora: 18:00 | Durata: 1 Ora | Su Piattaforma digitale

ARGOMENTI TRATTATI IN QUESTO SECONDO INCONTRO:

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

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.

GIA' SVOLTO:

1°: 9 MAGGIO 2024

Introduzione alla Comunicazione Persuasiva

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

PROSSIMI INCONTRI

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
italiaprofessionisti@unione.milano.it • www.italiaprofessionisti.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
utilizzo, 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"