



Ugo Righi, Consulente di People Strategy

Far dire SI

Non capita mai una seconda volta la possibilità di dare una buona prima impressione.

Logiche, metodi, strumenti e comportamenti per saper presentare bene in pubblico.



Obiettivi

Parlare in e con un pubblico, oggi riguarda quasi tutti i ruoli professionali, ma, in effetti, ognuno di noi è coinvolto, spesso, in situazioni sociali che richiedono questa capacità.

La parte tecnica della comunicazione (contenuto, strategia d'influenza, scelta del linguaggio) interagisce con quella relazionale ed emotiva (gestione dell'ansia) rendendo il public speaking, un'attività complessa a forte tasso di esposizione e rischio personale ma fondamentale per il successo.

Comprendere le proprie difficoltà e attivarsi per superarle, e comprendere, soprattutto le proprie potenzialità espressive per "vendere" al meglio se stessi e le proprie idee, diventa determinante.

Fondamentale è trovare e coltivare la capacità di "usare se stesso" come strumento di comunicazione attraverso la propria "unicità".

Saper dire si,
Ugo Righi, consulente di People Strategy



Contenuti principali

COMUNICARE ED INTERAGIRE CON UN PUBBLICO

- Significato della situazione di comunicazione
- Difficoltà chiave

L'APPROCCIO LOGICO ALLA SITUAZIONE DI COMUNICAZIONE

- Progettare la comunicazione, gestirla, verificarne il risultato per migliorare

GLI EFFETTI DEL "COME" SI COMUNICA

- Aspetti relazionali – aspetti di contenuto – aspetti non verbali
- Comportamenti critici
- Modelli di comunicazione di fatto attivati

Saper dire sì,

Ugo Righi, consulente di People Strategy



Fine

Saper dire si,
Ugo Righi, consulente di People Strategy