



**ORDINE DEGLI INGEGNERI
DELLA PROVINCIA DI MODENA**

organizza il corso in modalità FAD

**La comunicazione efficace,
convincente e persuasiva**

SVOLGIMENTO: WEBINAR

3 incontri in modalità FAD sincrona
della durata di 3 ore ciascuno

1° INCONTRO [Giovedì 17 Marzo 2022](#) ore 15-18:

**COMUNICARE IN MODO EFFICACE:
I FONDAMENTALI**

- generare e mantenere un rapporto di fiducia
- prevenire o gestire in modo ottimale critiche e ostilità
- creare sintonia con l'interlocutore
- raggiungere più facilmente un accordo

2° INCONTRO Martedì 12 Aprile 2022 ore 15-18:

IL LINGUAGGIO PER CONVINCERE

- utilizzare il linguaggio che funziona meglio con la specifica persona
- comprendere come l'altro elabori le decisioni per guidarne l'orientamento
- le tecniche di linguaggio più evolute del neuromarketing, efficacissime!
- i termini da eliminare per non insinuare dubbi sulla propria credibilità

3° INCONTRO Giovedì 5 Maggio 2022 ore 15-18:

IL LINGUAGGIO PERSUASIVO

- le tecniche linguistiche per motivare, coinvolgere e ispirare.
 - migliorare le abilità di influenzare e di persuadere chiunque
 - scegliere di dire la parola giusta al momento giusto, in qualsiasi contesto
 - usare il potere del linguaggio per modificare la percezione della realtà, sostituendo una convinzione limitante con una prospettiva più ricca
-

DOCENTE

LAURA MAESTRI

CERTIFIED TRAINER AND
COACH, NEUROLINGUISTIC
PROGRAMMING (NFNLP)

www.comupon.it



La partecipazione è aperta a tutti gli ingegneri iscritti ad un Albo

Quota di iscrizione:

€ 97,60 (80.00 + iva)

€ 79,30 (65.00 + iva) quota riservata agli ingegneri under 35

La partecipazione ad almeno il 90% delle ore di durata complessiva del corso e il superamento del test finale daranno diritto all'acquisizione di **n.9 CFP**

Iscrizioni attraverso il portale www.iscrizioneformazione.it

Il giorno prima dell'inizio del corso verrà inoltrato per email il link per il collegamento.

Incontro 1:

COMUNICARE IN MODO EFFICACE: I FONDAMENTALI

Descrizione:

Nell'attività professionale si ha spesso l'occasione di confrontarsi con **persone molto diverse da noi, sia nelle competenze che in termini di personalità.**

Per questo **è importantissimo saper comunicare bene: non è sufficiente** un contenuto corretto, se **non siamo in grado di trasmetterlo adeguatamente** a chi ci sta di fronte (o ci sta ascoltando o leggendo), rispettando quindi le "regole di interazione" di quest'ultimo.

Questo richiede una particolare attenzione a come utilizzare le parole, al modo in cui le si trasmette e a come ci si comporta rispetto all'interlocutore.

Solo in questo modo **ci ascolteranno con attenzione e comprenderanno il nostro messaggio.**

Programma:

Comunicare efficacemente: i presupposti di base

- I principi fondamentali
- Come agisce e perché funziona
- L'applicazione pratica nel quotidiano

"La mappa non è il territorio"

- L'interpretazione soggettiva della realtà
- La "mappa" come rappresentazione interna: la distinzione fra mappa e territorio
- Riconoscere similitudini e differenze con le mappe altrui
- Comprendere in modo rapido le caratteristiche essenziali delle mappe degli altri per costruire rapporti positivi da subito

Incontro 2:

IL LINGUAGGIO PER CONVINCERE

Descrizione:

Questo webinar illustra gli strumenti linguistico-comportamentali grazie a cui è possibile **capire rapidamente quali siano le "leve motivazionali"** che funzionino sul singolo interlocutore.

Il webinar spiega come identificare le informazioni utili ad adattare il linguaggio a chi è di fronte, con l'obiettivo di farlo sentire compreso e a suo agio, in modo che **sia più predisposto ad ascoltare e diventi più propenso a fidarsi.**

Attraverso l'osservazione e l'utilizzo delle appropriate dinamiche linguistiche, è possibile adattare la comunicazione alla modalità comportamentale e sensoriale dell'interlocutore, anche attraverso email e messaggi scritti, con la finalità di **catturare l'interesse, farsi ascoltare più attentamente e facilitare la comprensione.**

Programma:

- Capire rapidamente l'attitudine dell'interlocutore
- Comprendere come l'altro elabori le decisioni per guidarne l'orientamento
- Identificare quali siano le leve che lo portino a prendere una decisione (o a non prenderla)
- Utilizzare il linguaggio appropriato con la persona specifica nella situazione specifica
- Migliorare la propria capacità di espressione e renderla più accessibile a chi è di fronte

Incontro 3:

IL LINGUAGGIO PERSUASIVO

L'apprendimento delle strategie linguistiche dirette alla motivazione, alla collaborazione ed alla costruzione di fiducia assicura **una completa competenza linguistica adatta a tutte le occasioni professionali e personali,**

Il webinar illustra le dinamiche per **accompagnare, guidare e dirigere l'attenzione, con l'obiettivo di persuadere** sia chi sceglie in modo analitico, che chi prende decisioni sull'onda delle emozioni, creando una **connessione positiva fra il proprio messaggio e lo *star bene* dell'interlocutore.**

Le formule linguistiche illustrate sono applicabili in qualsiasi contesto: aiutano a diventare **acceleratori di decisioni più efficaci** e a creare connessioni più vantaggiose.

Programma:

- Le tecniche linguistiche per motivare, coinvolgere e ispirare
- Migliorare le abilità di influenzare e di persuadere chiunque
- Le dinamiche di linguaggio del neuromarketing, efficacissime!
- I termini da eliminare per non insinuare dubbi sulla propria credibilità
- Usare il potere del linguaggio per modificare la percezione della realtà, sostituendo una convinzione limitante con una prospettiva più ricca