



COMUNICAZIONE PERSUASIVA

Come capire gli interlocutori e saperli gestire

Durata: 16 ore suddivise in 4 mezze giornate.

Premessa: Ognuno di noi, sia nella sfera privata che in quella professionale, deve relazionarsi con persone differenti fra loro; l'abilità necessaria per comunicare efficacemente con persone diverse, consiste proprio nel saper osservare attentamente chi ci sta di fronte, interpretare in modo oggettivo i suoi comportamenti e modificare il nostro approccio entrando in empatia con lui.

Destinatari: Il corso è indirizzato a coloro che vogliono comprendere i comportamenti e le decisioni dei propri interlocutori per potersi rapportare al meglio con loro e raggiungere insieme gli obiettivi desiderati.

Obiettivo: Migliorare l'organizzazione della propria attività e la gestione delle priorità, sincronizzandole con gli obiettivi individuali, di gruppo e aziendali. Lo scopo principale di questo corso è quello di fornire uno strumento per meglio procedere all'organizzazione del proprio tempo stabilendo le giuste priorità tra le aree di intervento con una continua attenzione agli obiettivi che ci si pone, sia sul piano individuale che su quello aziendale.

1

Creare un clima di fiducia

- Cos'è l'empatia
- Cos'è la fiducia
- Cos'è una trattativa in cui tutti "vincono" (trattativa win-win)
- La variabile "uomo"
- L'iceberg dei comportamenti

2

Analisi oggettiva dei comportamenti

- Il concetto di dominanza
- Il concetto di espansività
- I bisogni interpersonali
- L'analisi dei comportamenti
- I 4 stili di relazione

3

Come relazionarsi con i 4 stili

- I modi di essere
- Come comportarsi
- Come comunicare
- Come motivare
- Come convincere

Esercitazioni: All'interno di questo corso è previsto un manuale di esercitazioni che conduce a comprendere il processo proposto; verrà proiettata parte di un film per una corretta analisi oggettiva dei comportamenti ed effettuati role play.

Partecipanti: Massimo 10 persone.

Contatti: info@new-workshop.it - www.new-workshop.it

