



MOTIVAZIONE

Motivarsi per motivare

Durata: 16 ore suddivise in 4 mezze giornate.

Premessa: Il corso intende fornire gli strumenti teorici e pratici per costruire concretamente una dimensione motivante. Il corso esamina le leve fondamentali della motivazione: l'emozione, il linguaggio, l'argomentazione, il discorso persuasivo ed indica come utilizzare efficacemente gli strumenti motivazionali, sia nella dimensione professionale sia in quella privata.

Destinatari: Il corso è indirizzato a coloro che vogliono ottenere il massimo dalle persone: per chi lavora in azienda o per chi è professionista; si rivolge inoltre agli studenti che desiderano raggiungere gli obiettivi assegnati e inserirsi nel mondo del lavoro.

Obiettivo: Fornire gli strumenti teorici e pratici per incidere concretamente sul comportamento delle persone, migliorare le proprie prestazioni professionali e influenzare quelle degli altri, trasferire ad ogni partecipante le "giuste" abilità necessarie.

1

Argomentare per motivare

- La struttura di un'argomentazione
- Le principali argomentazioni
- Efficacia dell'argomentazione
- Argomentazioni persuasive

2

Persuadere per motivare

- I meccanismi di persuasione
- Processi retorici
- Le principali tecniche di persuasione

3

Suscitare emozioni per motivare

- La teoria sulle emozioni
- Il nesso tra emozioni e motivazione
- Il ruolo delle emozioni positive nella motivazione personale

Esercitazioni: All'interno di questo corso è previsto un manuale di esercitazioni che conduce a comprendere le abilità necessarie per motivare; 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