

Public Speaking: Convinci e ottieni risultati

OBIETTIVI

La finalità principale è dotare i partecipanti delle competenze necessarie per progettare, preparare ed erogare discorsi o presentazioni che non siano solo chiari e coinvolgenti, ma che portino a un risultato specifico (ottenere un investimento, motivare un team, chiudere una vendita, convincere su una strategia).

DESTINATARI

Il corso si rivolge a chiunque debba influenzare, guidare o vendere attraverso la comunicazione orale in contesti formali o informali.

1. Leader e Manager:
 - Dirigenti e CEO: Per presentazioni strategiche, comunicazioni interne e interfacciarsi con i media o gli investitori.
 - Team Leader e Project Manager: Per motivare, dare briefing efficaci, e gestire riunioni che portino a decisioni rapide.
2. Vendite e Relazioni Esterne:
 - Commerciali, Consulenti e Freelance: Per presentare servizi, fare pitch di vendita e trasformare le prospect in clienti.
 - Esperti e Specialist (SMEs): Coloro che devono presentare dati tecnici o ricerche a un pubblico non specialistico in modo chiaro e coinvolgente.
3. Sviluppo Personale e Professionale:
 - Giovani Professionisti: Per affrontare colloqui di lavoro, presentazioni accademiche o interventi in riunioni con sicurezza.
 - Formatori e Docenti: Per migliorare l'efficacia didattica e il coinvolgimento degli studenti.

DURATA e metodologia di erogazione

Numero totale di ore (24)

Modalità di erogazione: - Lezioni frontali

- Formazione Pratica

CONTENUTI

Modulo 1: La Psicologia del Palcoscenico e la Presenza Scenica

Questo modulo affronta la paura del palcoscenico (glossofobia) e insegna tecniche per trasformare l'ansia in energia positiva. Si lavora sulla respirazione, la postura e il contatto visivo per proiettare sicurezza e autorità.

Obiettivi Specifici: Applicare tecniche per ridurre l'ansia da prestazione (es. visualizzazione e ancoraggio). Padroneggiare la respirazione diaframmatica per il controllo vocale e lo stato di calma. Utilizzare la postura e il movimento per rafforzare il messaggio. Stabilire un contatto visivo efficace che includa l'intero pubblico.

Attività Formative:

- Esercizi di respirazione guidata e mindfulness.

- Esercitazioni "Primo Minuto" con video-feedback focalizzato su postura e contatto visivo.

Modulo 2: La Potenza della Voce e il Linguaggio Paraverbale

Il modulo si concentra sull'uso strategico del paraverbale (voce). Si impara a modulare e utilizzare le variazioni vocali per creare enfasi, trasmettere emozione ed eliminare i filler verbali.

Obiettivi Specifici: Modulare volume e tono per evitare la monotonia e mantenere alta l'attenzione. Utilizzare il ritmo e le pause come strumenti di enfasi e persuasione. Identificare ed eliminare i filler verbali ("ehm," "dunque," "tipo") che minano la credibilità. Migliorare l'articolazione e la dizione per una chiarezza cristallina.

Attività Formative:

- Laboratorio Vocale: Esercizi di riscaldamento e lettura di testi con intenzioni e intonazioni diverse.
- Esercitazioni "Tono ed Enfasi": brevi letture con video-analisi focalizzata sulla modulazione vocale.

Modulo 3: La Struttura Efficace e l'Arte della Persuasione

Si passa alla strategia del contenuto. Si insegna a strutturare un discorso attorno a un obiettivo chiaro e a utilizzare lo *storytelling* per rendere i dati complessi memorabili e persuasivi.

Obiettivi Specifici: Definire l'obiettivo primario del discorso (la *Call to Action*). Scegliere la struttura persuasiva più adatta (es. Problema-Soluzione, Struttura di Monroe). Utilizzare lo storytelling e le metafore per generare connessione emotiva. Creare un'apertura magnetica (*hook*) e una chiusura incisiva (*clinch*).

Attività Formative: Laboratorio di Storytelling: Esercizi per trasformare dati e statistiche in una storia coinvolgente. Esercitazione "Discorso Strutturato": preparazione e presentazione di un breve discorso di persuasione con una struttura predefinita.

Modulo 4: Gestione dell'Interazione, Supporti e Performance

Modulo finale che integra tutte le competenze, focalizzandosi sulla gestione delle dinamiche d'aula, dei supporti visivi e del momento più critico: la gestione delle obiezioni e delle domande.

Obiettivi Specifici: Progettare supporti visivi (slide) che rinforzino il messaggio senza distrarre (rispetto della regola del 10/20/30). Saper rispondere con prontezza e autorevolezza a domande difficili, ostili o inaspettate (Q&A). Mantenere il controllo gestendo obiezioni, interruzioni e imprevisti tecnici. Integrare tutti gli elementi (corpo, voce, contenuto) in una performance finale fluida e credibile.

Attività Formative: Simulazione Q&A (Hot Seat): I partecipanti presentano e vengono sottoposti a una sessione intensiva di domande e obiezioni. Project Work Finale: Presentazione di un discorso persuasivo completo (10-15 minuti) con supporti visivi, seguito da *video-feedback* dettagliato e valutazione finale.

CERTIFICAZIONI RILASCIATE

Attestazione di messa in trasparenza delle competenze traggurate secondo la normativa regionale e in coerenza con il D.M. 30 giugno 2015 (GURI 20.07.2012 n. 166).

QUOTA DI ISCRIZIONE individuale

Costo per partecipante € 780,00 + IVA

per gli associati al sistema Confindustria € 620,00 + IVA