

La comunicazione ad alto impatto

Obiettivi

- Preparare comunicazioni persuasive
- Adattare il proprio stile di comunicazione allo stile del ricevitore per un maggiore impatto comunicativo
- Collaborare e dialogare in modo più efficace in piccoli gruppi
- Selezionare e strutturare il mezzo comunicativo più appropriato
- Implementare le tecniche e le strategie per creare una comunicazione di grande impatto

Programma

Requisiti utili per il corso

- » Communication Intelligence
- » Il Modello di comunicazione di ESI
- » I Fattori della Comunicazione
- » La Consapevolezza emotiva
- » Qual è il mio stile di comunicazione?
- » Gli stili di comunicazione

Pianificare i messaggi

- » Il processo di pianificazione comunicativa
- » Analisi dell'audience
- » Superare le obiezioni

Struttura del messaggio

- » Il Contenuto
- » L'audience
- » Lo Scopo
- » Lo Storytelling
- » I Supporti visivi
- » I diversi stili di apprendimento
- » La Comunicazione orale Persuasiva

Message Delivery

- » Preparazione
- » Rehearsing
- » Q&A sessions
- » Feedback
- » Presentation skills

Effective Meetings

- » Le Riunioni di Business
- » La fiducia
- » L'Empatia
- » L'ascolto attivo
- » I Tipi di domande
- » Dialogo vs discussione
- » Tecniche di facilitazione

INFORMAZIONI

SEDE	Milano
DATA	Date da definire
DURATA	2 giorni
PREZZO	1.499 + IVA
PDU	Professional Development Units (PDUs): 15



Questi corsi sono disponibili anche nella modalità in-house, presso le aziende clienti per gruppi di più partecipanti. Per approfondire e valutare insieme le opportunità offerte: Cristina Ferrarotti
 Telefono 02.83847.210
 Email: solutions@strategyex.it

Comunicazione Efficace con Executive e Manager

Obiettivi

- Impostare uno stile comunicativo efficace e di successo con gli executive, identificandosi con il loro stile, motivazioni e obiettivi sfidanti.
- Acquisire una mentalità da executive utilizzando il medesimo linguaggio
- Essere pronti ad affrontare con naturalezza iterazioni non previste e improvise con top manager
- Costruire un messaggio orale o scritto appropriato alla situazione
- Stabilire, costruire e coltivare un rapporto di fiducia allo scopo di persuadere e influenzare le decisioni
- Applicare un approccio strutturato per affrontare una conversazione difficile

Programma

Costruire relazioni e comunicare

- » Il processo di costruzione della fiducia
- » Controllare i rischi
- » Focalizzarsi sulle opportunità
- » Guadagnarsi la fiducia da parte degli executive

Essere consapevoli

- » Stili di comunicazione efficace
- » I 5 tipi di consapevolezza
- » L'intelligenza emotiva
- » Il modello ESI di strutturazione del pensiero
- » Diversi modelli di business

Cosa muove e motiva gli executive

- » Le motivazioni del management
- » I timori del management
- » Le aspettative del management

Tecniche comunicative d'impatto

- » Comprendere lo scopo della comunicazione
- » Bagaglio di competenze per affrontare un livello alto di comunicazione
- » Il giusto approccio per la comunicazione
- » Le comunicazioni difficili

Gestire la leadership degli executives

- » Il potere in azienda
- » Persuadere e influenzare
- » Comprendere il comportamento e il contegno dei top manager
- » Riconoscere, utilizzare e contrastare le tecniche manipolative
- » Instaurare un rapporto di collaborazione
- » Statura personale e leadership

Comunicare e costruire relazioni basate sulla fiducia

- » Portare a termine quanto promesso
- » Come ridurre i rischi nel processo di fiducia
- » Come ottenere la fiducia
- » Trasformare i rischi possono in opportunità
- » Le sfide da affrontare per ottenere la fiducia degli executives