

Corso di

Comunicazione persuasiva

per convincere, per influenzare, per avere consenso, per guidare



Presentazione: saper persuadere e influenzare gli altri è una capacità strategica e fondamentale far condividere le proprie idee, opinioni, progetti. Tanti sono i momenti e le situazioni della vita quotidiana e professionale in cui è necessario persuadere a voler ciò che noi vogliamo, ad acquistare ciò che vendiamo, non solo prodotti ma anche le nostre idee e progetti.

Il corso esplora le più importanti tecniche di comunicazione persuasiva e i principi fondamentali della dinamica persuasiva, conducendo i partecipanti ad impossessarsi degli strumenti dialettici e della comunicazione non verbale efficaci per influenzare e persuadere gli interlocutori e farli essere d'accordo con le proprie idee, opinioni e proposte

Obiettivi: i partecipanti conosceranno i principi della dinamica persuasiva, gli strumenti operativi della persuasione e il linguaggio persuasivo. Inoltre verranno descritti i "programmi" automatici che guidano le persone nella presa delle decisioni e nell'agire, fondamentali se si vuole persuadere e influenzare. Simulazioni, esercitazioni, Case Histories, condurranno i partecipanti ad acquisire la padronanza sulle tecniche di comunicazione persuasiva

Contenuti del corso

- I fattori che influenzano la creazione della propria immagine e la credibilità
- Gli otto Principi della Persuasione.
- La struttura del discorso motivazionale e persuasivo
- La comunicazione non verbale: come gestire il linguaggio del corpo per essere credibili.
- Cosa influenza il sentimento di simpatia : gli elementi per farsi percepire "Simpatico"
- Come creare sintonia: strategie di Ricalco
- Comprendere l'altro e la sua Mappa Mentale per persuaderlo: la scala dei Bisogni e il Sistema di Riferimento dell'altro
- I Presupposti della comunicazione persuasiva
- Le domande per conoscere i Valori e le Credenze.- Le domande di estrazione dei Valori e dei Criteri. Le domande Guida e le domande Retoriche
- Metodo Socratico e la catena dei SI
- Il linguaggio persuasivo e gli errori da evitare
- La forza delle parole : le parole potenti, le parole positive e quelle negative
- Scoprire i Metaprogrammi che guidano le persone a prendere decisioni e agire, per influenzarli
- Come funziona la menzogna e la comunicazione non verbale
- Tecnica della Visualizzazione, Tecnica dell' Ancoraggio, Tecnica del Reincorniciamento (Reframing)

Durata: 21 ore (lezioni di 3 ore. 2 giorni a settimana). Costo 90 euro. Si rilascia Attestato di frequenza



Centro di Formazione Maveco s.r.l.

Via Don Benedetto Riposati, 37 - 02100 RIETI

tel. e fax 0746-498275 info@Formazione-Maveco.it

www.Formazione-Maveco.it