

IL POTERE DELLA COMUNICAZIONE

Comunicazione EFFICACE e PERSUASIVA

TUTTI SANNO PARLARE, POCHI SANNO COMUNICARE!

Il saper comunicare permette di rendere le nostre relazioni interpersonali più efficienti grazie alla capacità di ridurre le incomprensioni e gli attriti.



A chi si rivolge

Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono imparare a comunicare in maniera efficace e persuasiva.

Tutti dovrebbero saper comunicare efficientemente, con se stessi e gli altri, dal genitore con i propri figli, ai titolari e dirigenti con i propri collaboratori o neoassunti.



Obiettivo del corso

- **EFFICACIA** comunicativa
- **EFFICIENZA** comunicativa
- **ELEGANZA** comunicativa
- **MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE**
- **MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE AZIENDALE**

"Le parole possono essere muri o finestre."

Bertram Rosenberg Marshall



Contenuto del corso

- ✓ Cosa vuol dire comunicare
- ✓ Stili di comunicazione
- ✓ Canali di comunicazione
- ✓ La struttura della comunicazione efficace
- ✓ Parole Tossiche e parole Leader
- ✓ I vari tipi di ASCOLTO
- ✓ Gestione dei CONFLITTI INTER-PERSONALI
- ✓ La gestione delle OBIEZIONI
- ✓ La cultura del FEEDBACK
- ✓ IL POTERE DELLE DOMANDE



Durata del corso

Durata: 16 ore + 28 giorni

- ✓ **Opzione 1:** 2 giornate formative in aula
- ✓ **Opzione 2:** 4 moduli da 4 ore in live class
- ✓ **Opzione 3:** 4 moduli da 4 ore in zoomclass (online)

TIENI IL TEMPO SOTTO CONTROLLO

I benefici del corso



Incremento della produttività

Saper gestire il tempo in modo efficiente ed efficace consente di portare a termine più progetti in minor tempo.



Aumento performance aziendali

Un metodo vincente basato su 10 regole essenziali. Imparerai a pianificare con chiarezza e precisione, distinguendo ciò che conta davvero da ciò che sembra solo urgente.



Problem Solving

La lucidità che acquisterai e l'abbandono del senso di colpa ti permetteranno di sviluppare **soluzioni efficaci** che porteranno **migliori decisioni quotidiane**



Miglioramento della qualità di vita

Finalmente prenderai appuntamento con te stesso in agenda, pianificando **il tempo di qualità che dedicherai a te stesso** e ai tuoi affetti, perché la vita non è fatta solo di lavoro ma anche di relazioni.



Obiettivo del corso

- Imparare a **gestire il tempo** e non a subirlo
- Creare una **quotidianità** che permetta di uscire dalla "ruota del criceto"
- Imparare a focalizzarsi sulle **soluzioni** e non sui **problemi**
- Scoprire il magico potere della **delega**
- Imparare a **lavorare in squadra**
- Acquisire una nuova **mentalità imprenditoriale** e lavorativa
- Abbandonare la mentalità del fare per acquisire la **mentalità del risultato**



Durata del corso

Durata: 16 ore + 28 giorni

- ✓ **Opzione 1:** 2 giornate formative in aula
- ✓ **Opzione 2:** 4 moduli da 4 ore in live class
- ✓ **Opzione 3:** 4 moduli da 4 ore in zoomclass (online)



Contenuto del corso

- I **"killer"** della gestione del tempo
- Le **10 regole** del time management
- Differenza tra **importanza** e **urgenza**
- Impara a **delegare** in modo efficace
- Strategie di **pianificazione efficace**
- Spiegazione dell'**obiettivo S.M.A.R.T.**
- Creazione del **piano d'azione** con KPI di analisi



A chi si rivolge

Questo corso è stato ideato per:

- **Imprenditori,**
- **Manager,**
- **Liberi professionisti,**
- **Persone ambiziose** che hanno deciso e vogliono essere organizzati portare la propria vita personale e professionale ad un level up.



DA VENDITORE A CLOSER

Tecniche di Closing Persuasivo

A chi si rivolge

Questo corso è ideale per **chiunque voglia trasformare le proprie competenze di vendita**, passando dalla semplice gestione delle trattative alla **chiusura efficace delle vendite**, contribuendo in modo significativo al successo aziendale.



Durata del corso

Durata: 16 ore + 28 giorni

- **Opzione 1:** 2 giornate formative in aula
- **Opzione 2:** 4 moduli da 4 ore in live class
- **Opzione 3:** 4 moduli da 4 ore in zoomclass (online)

Contenuto del corso

Introduzione al ruolo del Closer

- Differenze tra venditore e closer
- Importanza del Closer nel ciclo di vendita
- Caratteristiche di un Closer efficace

01

Psicologia della vendita

- Comprendere le esigenze del cliente
- La teoria dei bisogni di Maslow applicata alla vendita
- Tecniche di persuasione e influenza

02

Tecniche di vendita avanzata

- Differenze tra venditore e closer
- Importanza del Closer nel ciclo di vendita
- Caratteristiche di un Closer efficace

03

Negoziatura e chiusura

- Differenze tra venditore e closer
- Importanza del Closer nel ciclo di vendita
- Caratteristiche di un Closer efficace

04

STRATEGIC LEADERSHIP

Diventa Leader di te stesso e poi degli altri



A chi si rivolge

- **Dirigenti**
che desiderano sviluppare competenze strategiche per guidare le loro organizzazioni verso il successo.
- **Team Leader**
Responsabili di team che cercano di migliorare le loro capacità di leadership e di ispirare il loro gruppo a raggiungere obiettivi ambiziosi.
- **Imprenditori e CEO**
Fondatori e amministratori delegati di aziende che vogliono affinare la loro visione strategica e la loro capacità di prendere decisioni cruciali.
- **Aspiring Leaders**
Professionisti che aspirano a ruoli di leadership e vogliono prepararsi al meglio per le responsabilità future.
- **Responsabili delle risorse umane**
HR manager che vogliono comprendere meglio le dinamiche della leadership per sviluppare programmi di formazione e sviluppo efficaci per i leader aziendali.
- **Project Manager**
Professionisti che gestiscono progetti complessi e che necessitano di competenze strategiche per coordinare risorse e raggiungere gli obiettivi del progetto.



Contenuto del corso

Fondamenti della Leadership Strategica

- Definizione e importanza della leadership strategica
- Differenze tra leadership operativa e strategica
- Qualità e competenze di un leader strategico

Comunicazione Efficace

- Tecniche di ascolto attivo
- Comunicare in modo chiaro e persuasivo
- Adattare lo stile di comunicazione al pubblico

Influenza e Persuasione

- Principi di persuasione nella leadership
- Tecniche per influenzare i collaboratori
- Costruire credibilità e fiducia

Gestione dei Conflitti

- Strategie per la gestione e risoluzione dei conflitti
- Mediazione e negoziazione efficaci
- Creare un ambiente di lavoro collaborativo

Cultura della Delega e Feedback

- Tecniche di delegazione efficace
- Promuovere l'autonomia e l'empowerment del team
- Monitoraggio e feedback continuo



Durata del corso

Durata: 16 ore + 28 giorni

- ✓ **Opzione 1:** 2 giornate formative in aula
- ✓ **Opzione 2:** 4 moduli da 4 ore in live class
- ✓ **Opzione 3:** 4 moduli da 4 ore in zoomclass (online)

TEAM BUILDING

Costruire insieme il successo

Il Team Building

è fondamentale per sviluppare:

1 *Fiducia*

2 *Collaborazione*

3 *Engagement*

4 *Obiettivi*



Mission

"Mission creata con il contributo di tutti i partecipanti, basata sui **valori aziendali** e culminata nella creazione di uno **slogan condiviso**."



Vision

Ritrovarsi insieme è un **INIZIO**,
Restare insieme è un **PROGRESSO**,
ma riuscire a lavorare insieme
è il **SUCCESSO**



GOALS

Le grandi cose
sono fatte da
un Team di persone affiatate
che remano tutti nella stessa direzione



MOTIVATIONAL SPEECH

*Collaboratori stanchi e demotivati?
Riaccendi
ENERGIA ed ENTUSIASMO*

I benefici dello Speech

- 1** *Ispirare il Team*
- 2** *Rafforzare Engagement*
- 3** *Migliorare la produttività*
- 4** *Influenzare e Motivare*



PIANIFICA IL TUO SUCCCESSO

Evento Leadership Motivazionale

Hai mai provato la sensazione di sentirti bloccato, senza una direzione e le energie necessarie per agire?



*Con Pianifica il tuo Successo, **PRENDI IN MANO LA TUA VITA** e inizia il tuo percorso di crescita personale verso la **MIGLIOR VERSIONE DI TE STESSO!***



A chi si rivolge

- Imprenditori
- **Manager**
- Liberi professionisti
- **Chiunque voglia fare un LEVEL UP nella propria vita personale e professionale**

Obiettivi del corso

- Eliminare le Credenze limitanti
- **Creare un obiettivo e piano d'azione**
- **Strumenti per uscire dal Down**
- **Strumenti per Azzittire il tuo dialogo interno**