



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA

# SEMINARIO

## PUBLIC SPEAKING

Date e orario: 10.04.2018 ore 15.00 - 19.00 / 12.04.2018 ore 15.00 - 19.00 / 17.04.2018 ore 15.00 - 19.00

Sede: Piazza della Vittoria 15 - Genova

Docente: Monica Pecere

### Programma

Il Percorso prevede l'applicazione delle procedure formative e dei metodi che negli ultimi anni hanno garantito successo nel miglioramento dell'area della comunicazione, indirizzato principalmente a commercialisti ed esperti contabili.

L'esigenza di essere sempre più persuasivi nell'esposizione sia di parti didattiche di fronte ad aule numerose, che di riunioni verso collaboratori spesso demotivati o poco responsabili nei confronti degli obiettivi fissati, si percepisce sempre più intensa.

Una buona comunicazione ed esposizione dei contenuti spesso determina la buona riuscita di interventi professionali.

La strategia formativa applicata durante il seminario, si fonda sulla preparazione tecnica e sulle capacità comunicative dei trainer, che insieme ad una parte didattica affianca momenti di prove pratiche sia divertenti che strettamente legate alla professione, rendendo i partecipanti da subito abili a migliorare le proprie doti comunicative.

L'utilizzo di esercitazioni e simulazioni pratiche permetterà inoltre al partecipante di ricevere da subito un feed back scritto ed orale, per valorizzare i propri punti di forza ed evidenziare le eventuali aree di miglioramento.

Il progetto è stato suddiviso in quattro grandi macroaree formative, ovvero

#### 1) Per Comunicare non basta parlare!!!

- L'importanza e significato della comunicazione persuasiva
- Linguaggio del corpo e suoi segnali nascosti
- La gestualità "persuasiva"
- Regole d'oro per una buona presentazione personale
- Simulazioni in aula (Presentazione personale di qualche volontario)
- Feed back in sala
- Analisi di alcuni dei difetti più comuni del public speaking
- Prove generali a gruppi, presentazione di 2 minuti dei singoli (per tutti i partecipanti)
- Feed back scritto ed immediato con identificazione delle aree di miglioramento e punti di forza del singolo partecipante



## 2) Non è importante ciò che parte ma è importante ciò che arriva

- Ripasso generale del modulo 1
- Cosa è cambiato, Aree di miglioramento e punti di forza
- Differenze tra esposizione di testi di argomentazione didattica e politica
- Regole d'oro per una buona presentazione per un servizio o un prodotto
- Come rompere il ghiaccio
- Impariamo a giocare con i toni di voce/gestione dell'emotività
- Errori nella postura/ e contatto visivo
- 5 punti per una buona presentazione
- Simulazione in aula (Presentazione di qualche volontario)
- Analisi di alcuni difetti più comuni del public speaking livello avanzato
- prove generali a gruppi, presentazione di un lavoro di settori
- feed back immediato con identificazione delle aree di miglioramento

## 3) Non c'è mai una seconda occasione per fare una buona impressione la prima volta

- Ripasso generale del modulo 2
- Identificazione delle differenze principali tra una presentazione di un prodotto ed una riunione
- Le diverse parti della costruzione di un discorso efficace
- Come individuare in un'obiezione un interesse "d'Acquisto"
- Tecniche di gestione delle obiezioni
- Importanza dell'ascolto
- Utilizzo delle domande (chiuse/aperte)
- Simulazione in aula con interazione della sala
- Analisi di alcuni difetti più comuni nella gestione delle obiezioni e dell'aula
- prove generali a gruppi con interazione della sala
- feed back immediato con identificazione delle aree di miglioramento

## 4) L'oratore professionista e persuasivo con più di 4 persone.

- Ripasso generale del modulo 1/2/3
- Strumenti di supporto per una buona performance ad un congresso o con una sala con più di 50 persone
- Il giusto Utilizzo di lucidi, lavagna, proiettore, musiche...
- Punti salienti per gestire sale con numerose platee
- La gestualità per sale numerose
- La gestione dello stress
- Visione di video ed analisi dei difetti più comuni nei contesti sociali o politici.
- Analisi di alcuni difetti più comuni
- prove generali a gruppi con interazione della sala
- feed back immediato con identificazione delle aree di miglioramento