



"Non temere mai di dire cose insensate! Ma ascoltate bene, quando le dici"
Ludwig Wittgenstein

PRESENTAZIONE

- 1 Obiettivi del Training
- 2 Target dei partecipanti
- 3 Durata
- 4 Metodologie didattiche
- 5 Punti qualificanti
- 6 Contenuti del Training

HumanWare s.a.s.
Via Tino Buazzelli, 51
00137 Roma
Tel. +3906823861
Fax. +39233214866
Web www.humanware.it
Mail humanware@humanware.it

Communication & Effective Presentation

1. Obiettivi del Training

Saper comunicare e parlare in pubblico costituisce un'abilità sempre più determinante nel trasferire sul piano operativo i contenuti professionali della propria attività lavorativa.

Partecipare ad incontri con colleghi e clienti, svolgere delle presentazioni di prodotti e progetti, richiede un'ottima capacità di gestione delle variabili in gioco in questo tipo di situazioni nonché delle tecnologie e degli strumenti più adatti in ciascun caso.

Comprendere e farsi comprendere costituiscono del resto problemi di difficile soluzione se non si è in possesso delle conoscenze e delle tecniche di comunicazione più efficaci.

Obiettivo principale del Training proposto è l'illustrazione e l'approfondimento delle Tecniche di comunicazione al fine di:

- **Migliorare l'abilità di presentare oralmente ed in maniera efficace le proprie idee, informazioni o risultati.**
- **Comprendere i fattori che hanno un maggiore impatto sull'efficacia comunicativa**
- **Definire modelli ed approcci strutturati per progettare e gestire delle presentazioni incisive.**

Questo Training fornisce pertanto sia metodi ed approcci strutturati per una comunicazione incisiva, sia utili indicazioni sugli strumenti da adottare, sia indicazioni su come gestire dibattiti ed interazioni con l'uditorio.

2. Target dei partecipanti

Tutti coloro i quali siano coinvolti a vario livello nella gestione di rapporti organizzativi e di incontri di lavoro con colleghi e clienti.

3. Durata

Due giornate

4. Metodologie didattiche

Spunti teorici, role-playng ripresi con videocamera, discussioni di gruppo.

5. Punti qualificanti

Questo training incorpora sia l'apprendimento di modalità operative, sia l'approfondimento degli aspetti psicologici e comportamentali connessi con il processo comunicativo.

In tal senso le tecniche proposte inglobano sia esperienze consolidate, sia tutte le conoscenze di carattere psicologico che è opportuno utilizzare in questo ambito senza naturalmente introdurre appesantimenti di carattere teorico.

Il costante ricorso a simulazioni ed analisi delle situazioni filmate consentirà ai partecipanti di misurare le proprie abilità comunicative e di confrontarle con gli approcci suggeriti utilizzando il docente come continuo punto di riferimento e gli altri partecipanti come fonte di feed-back rispetto alla propria performance.

6. Contenuti del Training

Prima Giornata	Seconda Giornata
Mattina	Mattina
<p>INTRODUZIONE: Obiettivi, Contenuti e Metodologia Didattica</p> <p>MANAGEMENT, COMUNICAZIONE E PRESENTAZIONI ORALI</p> <ul style="list-style-type: none"> • La struttura della comunicazione • L'abilità di comunicazione • La comunicazione non verbale • Il profilo di chi ascolta • Presentazione improvvisata • La struttura di una presentazione • I contenuti della presentazione <p>ESERCITAZIONE ANALISI E DISCUSSIONE</p>	<p>L'ORGANIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Varie tipologie di una presentazione • Le fasi operative di una presentazione • Apertura • Corpo della presentazione • Chiusura • La gestione delle domande dell'uditorio • La gestione dello stress • Il ruolo dell'entusiasmo <p>ESERCITAZIONI ANALISI E DISCUSSIONE</p>
Pomeriggio	Pomeriggio
<p>COME ESPORRE IN MODO EFFICACE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il contatto visivo - La gestualità - La postura e i movimenti - Il volume e il tono di voce - Il linguaggio e le pause <p>ESERCITAZIONI ANALISI E DISCUSSIONE</p>	<p>SUPPORTI VISIVI ALLA COMUNICAZIONE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Impatto dei mezzi comunicativi - Vantaggi dei supporti visivi - Errori comuni <p>ESERCITAZIONE ANALISI E DISCUSSIONE CONCLUSIONI</p>