CORSO
IL LINGUAGGIO PER CONVINCERE:
COME INFLUENZARE EFFICACEMENTE L'INTERLOCUTORE

Modena, 9 Maggio 2019

c/o Sala Master (edificio MO27 Dipartimento di Ingegneria E. Ferrari)
via P. Vivarelli 10 - Modena
ore 8.30 - 18.00

Valido come aggiornamento RSPP/ASPP, CSP/CSE e formatori sicurezza

ISCRIZIONI
Attraverso il portale: www.iscrizioneformazione.it

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 35,00 + iva (quota agevolata riservata ai professionisti under 35)
€ 50,00 + iva (quota per i professionisti over 35)

NUMERO MASSIMO PARTECIPANTI: 35

CREDITI FORMATIVI PROFESSIONALI

Agli ingegneri che parteciperanno all'intera durata del corso verranno rilasciati **n.8 CFP**.

AGGIORNAMENTO RSPP/ASPP, CSP/ASP e formatori sicurezza:

La partecipazione ad almeno il 90% delle ore di durata del corso daranno diritto al riconoscimento di **n.8 ore di aggiornamento** per RSPP/ASPP, CSP/CSE e formatori sicurezza.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA.

Professione Ingegnere – Associazione tra Ingegneri
associazione@ing.mo.it

Vuoi essere più convincente?

Con questo corso acquisirai gli strumenti per **capire rapidamente quali "leve motivazionali" funzionino sull'interlocutore**.

Dopo questa giornata formativa **riuscirai a**:

- ✓ capire rapidamente **l'attitudine dell'interlocutore**
- ✓ identificare quali siano **le leve che lo portino a prendere una decisione** (o a non prenderla)
- ✓ utilizzare **il linguaggio appropriato** con la **persona specifica** nella **situazione specifica**

PROGRAMMA

Ore 8:30
Registrazione dei partecipanti

Ore 9:00
GLI SCHEMI DI PENSIERO
- Cosa sono e come rendono più prevedibili i comportamenti

Ore 10:30
I CRITERI INDIVIDUALI
- Come riconoscerli per capire comportamenti e preferenze

Ore 11:30
I PROFILI COMPORTAMENTALI
- La chiave per intuire l'attitudine dell'interlocutore nello specifico contesto

Ore 14:00
IL PROFILO MOTIVAZIONALE
- Come si motiva la persona? Cosa la demotiva?
- Come si mantiene il livello di interesse?
- Come prende le decisioni?

Ore 16:30
LE LEVE MOTIVAZIONALI CHE FUNZIONANO
- Rendere la propria comunicazione "irresistibile" a chi sta di fronte.
- Utilizza le parole più persuasive per catturare la sua attenzione e convincerlo!

Ore 17:00
Esercitazioni pratiche, individuali e di gruppo

Ore 17:30 - 18:00
Compilazione questionari e chiusura lavori

DOCENTE

Laura Maestri

Formatrice, coach e trainer in Programmazione Neurolinguistica (PNL), intelligenza linguistica e comunicazione efficace

www.comupon.it