

**DOCENZA E COORDINAMENTO**

L'attività di docenza è affidata al Dott. Michele Tribuzio, conosciuto a livello internazionale per il suo lavoro di formatore e motivatore. Il coordinamento sarà assicurato dalla Lum School of Management.

COORDINAMENTO

Dott. Michele Tribuzio
Prof. Angelo rosa (rosa@lum.it)

ORARIO DEGLI INCONTRI

Il Corso di Alta Formazione della durata di 40 ore sarà fruito in 8 lezioni della durata di 5 ore cadauna con orario 15:00 - 20:00.

COSTI

La quota di partecipazione è fissata per € 950,00.

RECAPITI E INDIRIZZI UTILI

✉ postgraduate@lum.it
☎ 080 6978259 📠 080 3485186

COMUNICAZIONE STRATEGICA

COME GENERARE RELAZIONI DI VALORE
PER COMPRENDERE E FARSI COMPRENDERE
IN OGNI CONTESTO

Corso di alta formazione - A.A. 2013-2014

COMUNICAZIONE STRATEGICA

COME GENERARE RELAZIONI DI VALORE
PER COMPRENDERE E FARSI COMPRENDERE
IN OGNI CONTESTO

Corso di alta formazione - A.A. 2013-2014

look forward

MANAGEMENT.LUM.IT

SCHOOL OF MANAGEMENT
UNIVERSITÀ LUM JEAN MONNET

Strada Statale 100, Km 18 | 70010 Casamassima - Bari (Italia)

Per ulteriori informazioni si prega di contattare l'ufficio informazioni
Tel. 080 6978267 | Email postgraduate@lum.it

ASFOR
SOCIO ORDINARIO

COMUNICAZIONE STRATEGICA

COME GENERARE RELAZIONI DI VALORE
PER COMPRENDERE E FARSI COMPRENDERE
IN OGNI CONTESTO

Corso di alta formazione - A.A. 2013-2014



PREMESSA

È un percorso esclusivo sullo studio delle relazioni umane e le cause del successo. Ogni valido professionista cerca di vendere i suoi servizi o prodotti, non cogliendo l'oggetto della vendita: la "relazione" con il potenziale cliente.

Comprendere la straordinaria differenza tra intelligenza razionale ed intelligenza emotiva è la chiave di svolta nella vita. Perché è importantissimo conoscere il linguaggio apparentemente invisibile del volto e del corpo attraverso la fisiognomica, la psicosomatica e la semiotica?

Perché la programmazione neurolinguistica è entrata con successo in tantissime aziende e pubbliche amministrazioni in tutto il mondo?

La capacità comunicativa in pubblico è un'abilità fondamentale per avere successo nella vita. Raggiungerla correttamente sviluppa un naturale atteggiamento positivo che alimenta l'autostima. Vincere il "timor panico" nel parlare in pubblico a volte vuol dire attaccare la barriera che impedisce di essere felici.

La comunicazione se non è efficace non consegna il pur interessante messaggio e non consente di realizzare l'obiettivo in esso contenuto.

Quanti studenti hanno conseguito brillanti risultati negli studi ma vengono fortemente penalizzati dalla difficoltà di esprimersi brillantemente?

110 e lode alla laurea e... nella vita?

DESTINATARI

Il percorso è destinato a imprenditori, sales manager, buyers, key account, responsabili delle risorse umane, team leader, comunicatori, liberi professionisti, studenti universitari e più in generale a chi riveste o vuole rivestire funzioni manageriali nelle aziende.

OBIETTIVI DEL PERCORSO

Come instaurare rapporti win-win

- Integrare empatia & etica
- Superare le paure inconsue

- Applicare l'analisi transazionale al proprio business
- Saper gestire il dissenso
- Public speaking: diventare comunicatori efficaci
- Saper "leggere" l'interlocutore attraverso la fisiognomica, la psicosomatica e la semiotica
- Dotarsi di strumenti personali che conferiscono vantaggio competitivo
- Conoscere la "magia" della programmazione neurolinguistica
- Sviluppare l'intelligenza percettiva attraverso del linguaggio verbale - paraverbale e non-verbale
- Acquisire strumenti efficaci di modelling
- Migliorare le proprie capacità di leadership e di networking

METODOLOGIA DIDATTICA

La metodologia didattica utilizzata nel percorso formativo in "comunicazione strategica" è di tipo interattivo e si basa, oltre che su lezioni frontali di carattere teorico, su simulazioni guidate, lavori di gruppo, esercitazioni pratiche con l'ausilio di tecniche esclusive di p.n.l. e condizionamento neuro associativo per realizzare le "ancore" che rendono l'apprendimento un'esperienza indimenticabile!

Analisi di casi reali presentati dai corsisti e dai docenti, facendo uso di strumenti didattici avanzati e innovativi (role-playing, video, test).

L'approccio metodologico perseguito nel corso del programma ha valenza di "laboratorio formativo empowerment oriented", ciò significa che innanzitutto viene rigorosamente perseguito il principio dell'alternanza aula-campo, in base al quale ogni corsista ha la possibilità di un riscontro immediato nella propria realtà professionale della fondatezza ed efficacia delle teorie, metodi e principi discussi in aula.

In secondo luogo, acquista notevole rilevanza la finalità del programma di favorire la crescita personale e professionale dei partecipanti, e di potenziare le loro competenze manageriali in una prospettiva di miglioramento continuo e di incremento dei livelli di autoefficacia.

STRUTTURA E PROGRAMMA DEL CORSO

1. Rapport is power!

Come elevare gli standard personali tanto sul lavoro quanto nella vita privata, migliorare i processi comunicativi consente di

stabilire relazioni durature ed improntate alla crescita:

- Saper instaurare rapporti win-to-win
- Riconoscere e identificare l'altro come alleato
- Applicare l'analisi transazionale al proprio business
- Public speaking: migliorare la propria comunicazione
- Expressive learning system (els)
- Dinamiche venditore/cliente
- Amp: atteggiamento mentale positivo
- Con-vincere, ovvero: vincere insieme al cliente

1. Capirsi al primo sguardo

Analisi degli strumenti per individuare e cogliere - al primo sguardo - i tratti caratteriali di chi ci sta di fronte e poter condurre negoziati efficaci, riunioni ad alto impatto, selezioni di risorse chiave, affrontando al meglio tutte quelle sfide lavorative in cui si rivela indispensabile creare empatia e "rapport":

- Saper leggere un volto
- Adottare i giusti criteri d'interpretazione
- Cogliere gli indizi
- Perfezionare i propri canali comunicativi

- Dotarsi di strumenti personali che conferiscono vantaggio competitivo
- Sopracciglia e fronte: il piano cerebrale e la razionalità
- Comunicazione corporea & pensiero
- Verbale, non verbale e paraverbale: il significato dei segni
- Test: che comunicatore sei?

1. PNL e Personal Power

Acquisizione degli strumenti principali della programmazione neurolinguistica, integrazione tra emisfero sinistro del cervello (razionale, concreto, logico e matematico), ed emisfero destro (creatività, emotività, intuizione), permettendo di integrare con successo le proprie competenze professionali con una gestione più equilibrata delle proprie risorse mentali:

- Comunicare efficacemente con gli altri
- Migliorare il multi-tasking
- Valorizzare il proprio linguaggio
- Acquisire strumenti efficaci di modeling
- Migliorare le proprie capacità di leadership e di networking
- Mappe culturali