

THE MASK

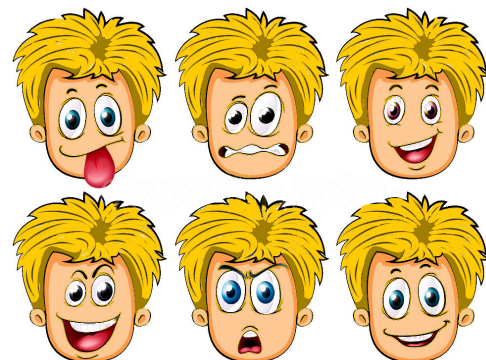
SCHEDA PRODOTTO

Ti piacerebbe poterti adattare facilmente ad ogni situazione, in qualsiasi contesto?

Saper comunicare senza timore?

Mettere in pratica le nozioni, imparate insieme, sulla comunicazione, sul modo, sulle tecniche e gli approcci alla vendita?

Superare la paura di sbagliare un discorso di fronte a un cliente o a un collega?



Spesso crediamo che l'aspetto unico e fondamentale della comunicazione sia ciò che diciamo. In realtà la percentuale legata alla comunicazione non verbale (linguaggio del corpo) e paraverbale (come diciamo le cose) rappresenta più del 70% della comunicazione. In azienda, con un cliente, in una riunione, in selezione è fondamentale saper gestire l'emozione, veicolandola su ciò che vogliamo ottenere dalla conversazione: interesse, emozione, coinvolgimento, passione. Non solo. E' necessario, inoltre, capire velocemente chi abbiamo di fronte perché il nostro messaggio abbia più effetto o per evitare spiacevoli brutte figure o gaffes.



OBIETTIVO

Il corso THE MASK nasce con l'obiettivo di cancellare innanzitutto l'ansia o il timore di parlare in pubblico, di trasformare quest'ansia in emozione da diffondere con intensità e credibilità, di scoprire quanto più è possibile come parla il nostro corpo e utilizzarlo al meglio, di aumentare l'empatia comprendendo meglio i nostri interlocutori e adattarci più rapidamente a loro.



COSA IMPARERAI

I corsisti apprenderanno:

- ✓ tecniche di rilassamento per eliminare ansia prima di una riunione/discorso in pubblico;
- ✓ esercizi facciali e vocali per esprimere al meglio le emozioni o nascondere incertezza;
- ✓ esercizi di public speaking per motivare o emozionare collaboratori e clienti;
- ✓ studio del volto e delle emozioni per capire in poco tempo chi abbiamo di fronte;
- ✓ studio delle micro-espressioni e dei volti della menzogna per aumentare l'empatia e la comprensione dei caratteri;
- ✓ Come interpretare se stessi in una veste nuova così da superare le convinzioni autolimitanti;
- ✓ Ascoltare e amare la propria voce e il proprio corpo;
- ✓ Come fare una telefonata efficace (inbound & outbound).

"Tutto il mondo è un teatro e tutti gli uomini e le donne non sono che attori: essi hanno le loro uscite e le loro entrate; e una stessa persona, nella sua vita, rappresenta diverse parti."

(William Shakespeare)



DURATA

Il corso si suddivide in due giornate non consecutive, con modalità interaziendale.



A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti, in particolar modo a chi vuole aumentare la propria efficacia comunicativa, l'empatia e la capacità di indagine in vendita o in selezione.

CHE LO SHOW ABBIAMO INIZIO !!!