



Corso di formazione **IN VIDEOCONFERENZA (*)**

PRESENTAZIONI EFFICACI: COME OTTENERE ATTENZIONE E CONSENSO

13 e 14 giugno 2023 – Ore 9.30

IL CORSO

In tutte le attività aziendali è necessario presentare al meglio un'idea, un progetto, un piano di sviluppo e ottenere la necessaria attenzione e consenso. Una presentazione non si improvvisa e richiede una profonda conoscenza di tutte le tecniche che consentono di esporre, sia in forma verbale che descrittiva, il proprio pensiero in modo logico e ben strutturato. Questo corso permette di conoscere sia le principali tecniche utili alla disinibizione oratoria del relatore, sia la metodologia e i "trucchi" per rendere avvincente la presentazione stessa. I partecipanti al corso apprenderanno infatti come strutturare e preparare al meglio la propria presentazione, come utilizzare in modo ottimale gli audiovisivi e gli errori da non commettere. Il corso comprende numerose simulazioni ed esempi pratici in aula.

Docente

Paolo Janni

Ingegnere Chimico, Manager con formazione europea, ha sviluppato una progressione di incarichi crescenti, dal Project Management al Marketing e alla Vendita di beni durevoli e di investimento, fino a raggiungere la Direzione Generale di importanti imprese industriali. Ha acquisito una vasta esperienza sui principali mercati internazionali. Negli ultimi 10 anni ha operato come Consulente Aziendale affiancandosi ai Titolari e al Top Management di Imprese Industriali e Commerciali per facilitare il cambiamento, con particolare attenzione al passaggio generazionale, individuando interventi mirati a favorire la crescita e lo sviluppo del business.

SC Sviluppo chimica

SC Sviluppo chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

PROGRAMMA

1° GIORNO

Ore 9.30 – 17.30

- Obiettivo e vantaggi del corso
- Autovalutazione: qualità e competenze
 - L'ansia: sette note per combatterla
- La pianificazione
 - La determinazione dell'Obiettivo
 - Il contesto e l'analisi dell'uditorio

Simulazione di un caso pratico: "Test di analisi dell'uditorio"

 - Come identificare scopo, bisogni e limiti di chi ci sta di fronte
 - Case history: pratiche positive e negative

Simulazione di un caso pratico: "La preparazione della presentazione"

Workshop in aula a squadre su diverse tipologie di presentazione

 - Come organizzare il discorso: 7 passi
 - Lo stile di presentazione: uno stile per ogni occasione

2° GIORNO

Ore 9.30 – 17.30

- I sussidi visivi
 - Quando usarli e quando no

Simulazione di un caso pratico: "I più e i meno dei sussidi visivi"

Workshop in aula a squadre con la simulazione di mezzi buoni e cattivi:

 - Caccia all'errore: esempi cattivi di tabelle, grafici, illustrazioni
 - Come correggere e migliorare una cattiva tabella o grafico
 - L'esposizione: tecniche di portamento, l'uso della voce
- Simulazione di un caso pratico: "Esposizione e atteggiamento con l'uditorio"*
- Workshop in aula a squadre su diverse tipologie di presentazione
- Domande e risposte: incoraggiare e ascoltare le domande



- Conclusioni e check-list

(*) Il link per la connessione online verrà comunicato all'indirizzo di posta elettronica degli iscritti