



Consiglio Nazionale
Geometri e Geometri Laureati

Le strategie linguistiche per la professione: comunicare, motivare, convincere

Docente: Laura Maestri

Durata: 2 ore - Crediti formativi CNGeGL: 4

Presentazione del corso

Clicca per vedere
l'anteprima del
corso

Altri vantaggi

- Attivazione immediata del corso
- Visionabile per 6 mesi
- Slide scaricabili
- Fruibile da tutti i dispositivi
- Fruibile in qualunque momento 24 ore su 24
- Attestato e crediti formativi CNGeGL riconosciuti direttamente al termine del corso



Finalità del corso

Nell'attività professionale si ha spesso l'occasione di confrontarsi con persone molto diverse da noi, sia nelle competenze che in termini di personalità.

Per questo è importantissimo saper comunicare bene: non è sufficiente un contenuto corretto, se non siamo in grado di trasmetterlo adeguatamente a chi ci sta di fronte (o ci sta ascoltando o leggendo), rispettando quindi le "regole di interazione" di quest'ultimo.

Solo in questo modo ci ascolteranno con attenzione e comprenderanno il nostro messaggio.

Questo corso propone l'apprendimento di tecniche per migliorare la propria capacità di comunicazione attraverso l'utilizzo efficace di uno strumento potentissimo che ognuno di noi ha a disposizione: il linguaggio.

Continua a pagina 4→

Abilità conseguite

Attraverso l'esperienza, gli esempi pratici e l'applicazione immediata, dopo il corso il geometra saprà gestire deliberatamente le tecniche di linguaggio più all'avanguardia.





Obiettivo del corso

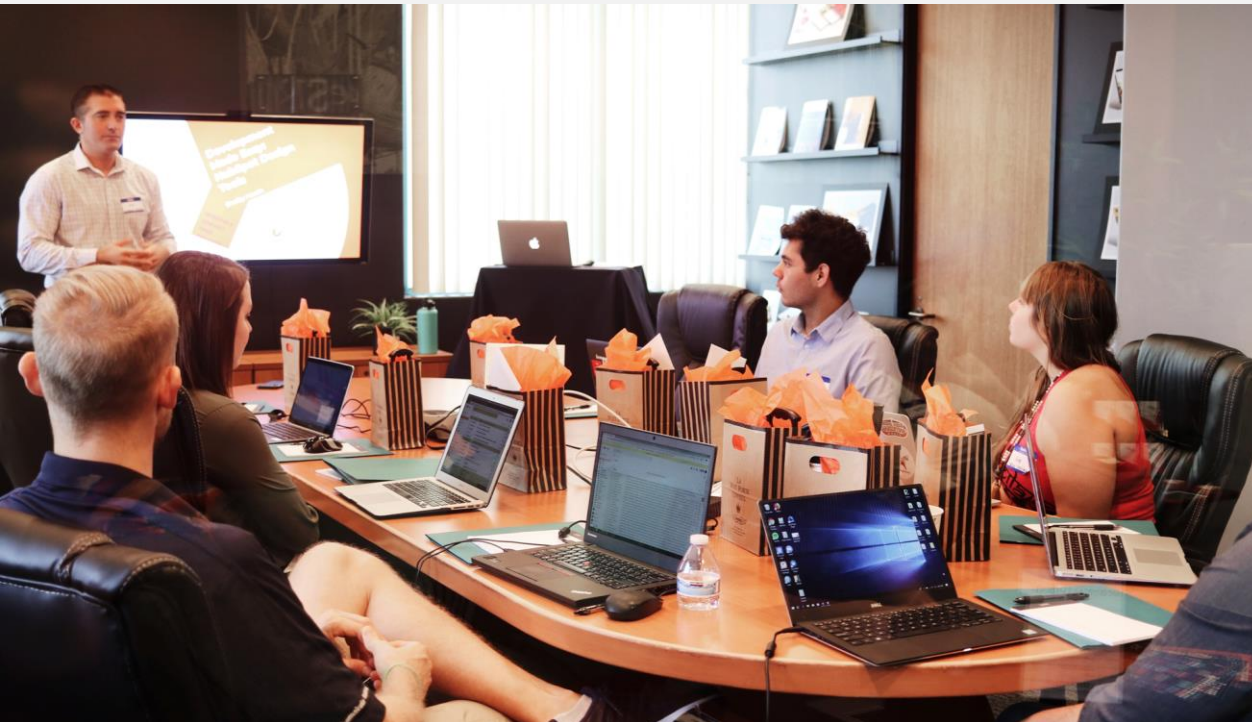
Il corso ha l'obiettivo di migliorare la qualità di tutte le relazioni professionali.

Cosa diciamo e come lo diciamo – anche per iscritto – sono elementi che formano l'efficacia della propria comunicazione e aumentano la capacità di:

- catturare l'attenzione
- stabilire un rapporto di fiducia
- prevenire o gestire positivamente critiche e ostilità
- raggiungere più facilmente un accordo

Il corso si basa sui presupposti della Programmazione Neurolinguistica, la neuro-scienza che si fonda sullo studio del linguaggio e dell'influenza che esso ha sul comportamento umano, grazie a cui oggi è possibile migliorare la capacità di rapportarsi positivamente con qualsiasi interlocutore.

L'applicazione delle tecniche è pratica e fruibile immediatamente.



Programma del corso

- Definizione di “programmazione neurolinguistica”
- Applicazione primaria dei principi di base
- L’effetto neurologico di termini comuni
- Osservazione e ascolto dell’interlocutore
- Modalità comunicative poco funzionali: come modificarle

1. Definizione di “programmazione neurolinguistica”

- Origini, evoluzione benefici della Programmazione Neurolinguistica, la neuroscienza che studia l’impatto del linguaggio sui pensieri e quindi sui comportamenti.

2. Applicazione primaria dei principi di base

- Applicazione pratica delle prime regole fondamentali. Tra gli esempi, l’apertura di una telefonata con l’obiettivo di predisporre al meglio l’interlocutore.

3. L’effetto neurologico di termini comuni

- La potenza di alcune parole che si utilizzano quotidianamente, per comprenderne l’effetto reale su chi ascolta. Il concetto di “efficacia” nella comunicazione interpersonale.

4. Osservazione e ascolto dell’interlocutore

- La rilevanza dell’osservare e ascoltare attentamente l’interlocutore, per rendere la comunicazione più fluida e più coerente con chi è di fronte, al fine di capire immediatamente se la persona sia predisposta ad ascoltare, oppure se sia meglio rimandare la conversazione.

5. Modalità comunicative poco funzionali: come modificarle

- Breve rassegna di abitudini piuttosto diffuse e da modificare per creare un clima che predisponga positivamente l’interlocutore prima di una conversazione, una richiesta o un giudizio.





Programma del corso

- Il linguaggio rivolto alla razionalità
- Dinamiche linguistiche avanzate (neuromarketing)
- Gli schemi di pensiero
- Test di valutazione



6. Il linguaggio rivolto alla razionalità

- Le strategie linguistiche persuasive utilizzate ampiamente nel marketing e dai comunicatori più carismatici: i TRUISMI e i PRESUPPOSTI LOGICI.

7. Dinamiche linguistiche avanzate (neuromarketing)

- Le strategie di linguaggio messe a punto dai ricercatori della scienza denominata neuromarketing, e utilizzabili anche nei rapporti professionali.

8. Gli schemi di pensiero

- Comprensione della definizione di “schemi di pensiero” e di quanto sia utile identificarli nell’interlocutore per adattare proprio stile di comunicazione per raggiungere più facilmente un clima di fiducia.
- Lo schema di pensiero fondamentale per rivolgerci adeguatamente allo specifico interlocutore.
- Conclusioni.

9. Test di valutazione

GEOWEB



Partita IVA: 05985191005
Viale Luca Gaurico 9/11
00143 Roma
Tel: + 39 06 54576420
Fax: + 39 06 54576419
Email: info@geoweb.it