

# CARISMA E SELF-MARKETING ONLINE E OFFLINE



## Incisivi, brillanti, efficaci in incontri, riunioni, presentazioni in presenza e attraverso le principali piattaforme

“Che ci vuole? Skype, Zoom, sappiamo farli funzionare e poi basta aver le idee chiare su ciò che si vuol dire e tutto andrà benissimo!”... e invece...

Capita anche a voi di notare quanto è grosso e lucido il naso di chi trovate sullo schermo? E non vi dà un po' fastidio quella faccia completamente al buio? E sullo sfondo, quella felpa... o forse è un gatto?

Mantenere ben teso il filo dell'attenzione quando siamo **online** è una competenza nuova che, a meno di non avere un passato come speaker televisivo, va appresa e allenata.

### Obiettivi

- Apprendere e allenare le nuove competenze necessarie per saper catalizzare e mantenere l'attenzione degli interlocutori attraverso lo schermo di un PC.
- Saper osservare e registrare i microsegnali non verbali degli interlocutori.
- Capire come restare concentrati su ciò che viene detto dagli altri partecipanti ma anche su ciò che vogliamo trasmettere noi.
- Saper cosa dire e come dirlo per risultare credibili e impattanti.
- Imparare come arginare il principale nemico che ostacola il raggiungimento dei nostri obiettivi: la NOIA.
- Saper conquistare fiducia e creare entusiasmo.

### Contenuti

- Pre e post pandemia: cosa cercano oggi i nostri interlocutori, al di là del tema oggetto della presentazione.
- I 5 luoghi comuni sul *Public Speaking*... e la verità.
- Il tuo progetto concreto in 7 passi.
- Capacità personali e potenziale: mettili in gioco!
- *Cross-assessment* e *cross-feedback* per i miglioramenti individuali.
- Il mezzo è il messaggio: allenamenti e prove di carisma.
- Presentazioni e comunicazioni online: *tips & tricks*
- ... e se... : SOS e Kit di Salvataggio.

### Benefici attesi

- I partecipanti comprendono sul campo cosa “passa” quando ci si relaziona online con gli interlocutori, sia interni sia esterni all'azienda.
- I partecipanti imparano come lasciare il segno, affinché le persone coinvolte siano effettivamente convinte di ciò che viene trasmesso, e traducano in fatti i nostri messaggi.

- I partecipanti imparano trucchi e tecniche per risultare brillanti e convincenti anche dallo schermo di un PC.

### Destinatari

Imprenditori, responsabili, commerciali che gestiscono riunioni e presentazioni online e *onsite*.

### Docente

**Daniela Bassetto** ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Vendite, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali americani, tra cui Emerson Corporation, Liebert Hiross, Amcast Corporation. Ha gestito team e progetti multiculturali in contesti internazionali. Giornalista televisiva, iscritta all'ordine, è madrelingua tedesca ed è laureata con lode in Lingue e Letterature Straniere. Ora è *Executive Project Leader* per progetti d'innovazione in azienda, utilizzando le metodologie *Lean* e *Agile*, docente Master in Università e *Business Schools*, Coach professionista, trainer, e *Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming*.

Ha sviluppato una nuova metodologia - “Interactive Training – T.I.A. Training in Action” - che garantisce la partecipazione attiva e interazione, da parte dei partecipanti, per almeno l'80% del tempo formativo, sia in presenza sia online.

### Calendario:

2 mezze giornate

**22 Febbraio 2022 e 8 Marzo 2022** ore 9.00 – 13.00  
in video conferenza

### Quota di iscrizione:

600 € + iva aziende associate

700 € + iva aziende non associate

### Sede:

Online