

PARLARE IN PUBBLICO: TECNICHE DI PRESENTAZIONE

Obiettivi: Acquistare una buona padronanza nel parlare in pubblico e influenzare l'uditorio con una presentazione memorabile: mantenere l'attenzione, gestire le domande, auto motivazione, controllo delle emozioni e gestione dello stress.

Ogni volta che decidiamo di fare una presentazione ci poniamo l'obiettivo di ottenere un risultato. Una buona esposizione non è sufficiente. Occorrono motivazione, preparazione, conoscenza delle tecniche di presentazione e di gestione dell'uditorio e delle domande, capacità di gestire lo stress, le emozioni, il proprio corpo. Molte di queste capacità si possono acquisire attraverso l'apprendimento di alcune tecniche e la capacità di metterle in pratica in modo naturale, sviluppata attraverso l'esercizio. Il corso si articola in tre mezze giornate, attraverso una attività di apprendimento in aula ed una serie di esercitazioni pratiche. Ai partecipanti sarà chiesto di preparare tre presentazioni. Durante le esercitazioni saranno posti in situazioni via via più difficili da gestire, apprendendo le tecniche per farlo senza entrare in conflitto con l'uditorio. Gli interventi saranno pianificati con un intervallo di una settimana tra uno e l'altro, in modo tale che i partecipanti possano di volta in volta preparare il materiale da presentare applicando nella pratica le tecniche che hanno appreso in aula. A ciascuno dei partecipanti sarà richiesto di preparare una presentazione prima di ognuna delle giornate di corso, e di presentare i materiali preparati. Al termine della terza giornata i partecipanti dovranno fare una presentazione finale per permettere al docente la verifica e la valutazione delle tecniche apprese, alla quale farà seguito un breve colloquio di revisione e coaching individuale finalizzato ad individuare le rimanenti aree di miglioramento.

Target: Funzioni "front line" che devono cimentarsi nel parlare in pubblico.

Contenuti: Gli ingredienti di base di una buona presentazione – nessun risultato senza preparazione - comunicazione verbale e non verbale – motivazione ed auto motivazione - cinque domande per iniziare una buona preparazione – le diverse tecniche di esposizione – sviluppo della presentazione – la paura: conoscerla, ridurla, controllarla –backstage e on stage - controllo del corpo e delle emozioni - introduzione e auto-presentazione – grounding: il possesso del territorio – scaricare lo stress - il road book – tre domande capaci di svegliare un morto – cenni di tecnica oratoria – tecnica induttiva e deduttiva - il potere e la gestione del silenzio – La potenza delle immagini - Riconoscere e gestire i diversi tipi di audience - gestione delle domande e delle risposte – debriefing: revisione della presentazione e individuazione dei fattori critici, degli errori da evitare e dei possibili miglioramenti – Esercitazione finale e valutazione dell'apprendimento.

N.B: Per questo seminario il numero massimo di partecipanti è di dieci persone. Il corso, inoltre, potrà essere svolto esclusivamente in presenza, in quanto nella didattica a distanza non è possibile simulare presentazioni dal vivo con l'introduzione delle necessarie azioni di disturbo per mettere sotto stress i partecipanti.

Durata:

In presenza: 3 giornate, ognuna delle quali della durata di 5 ore