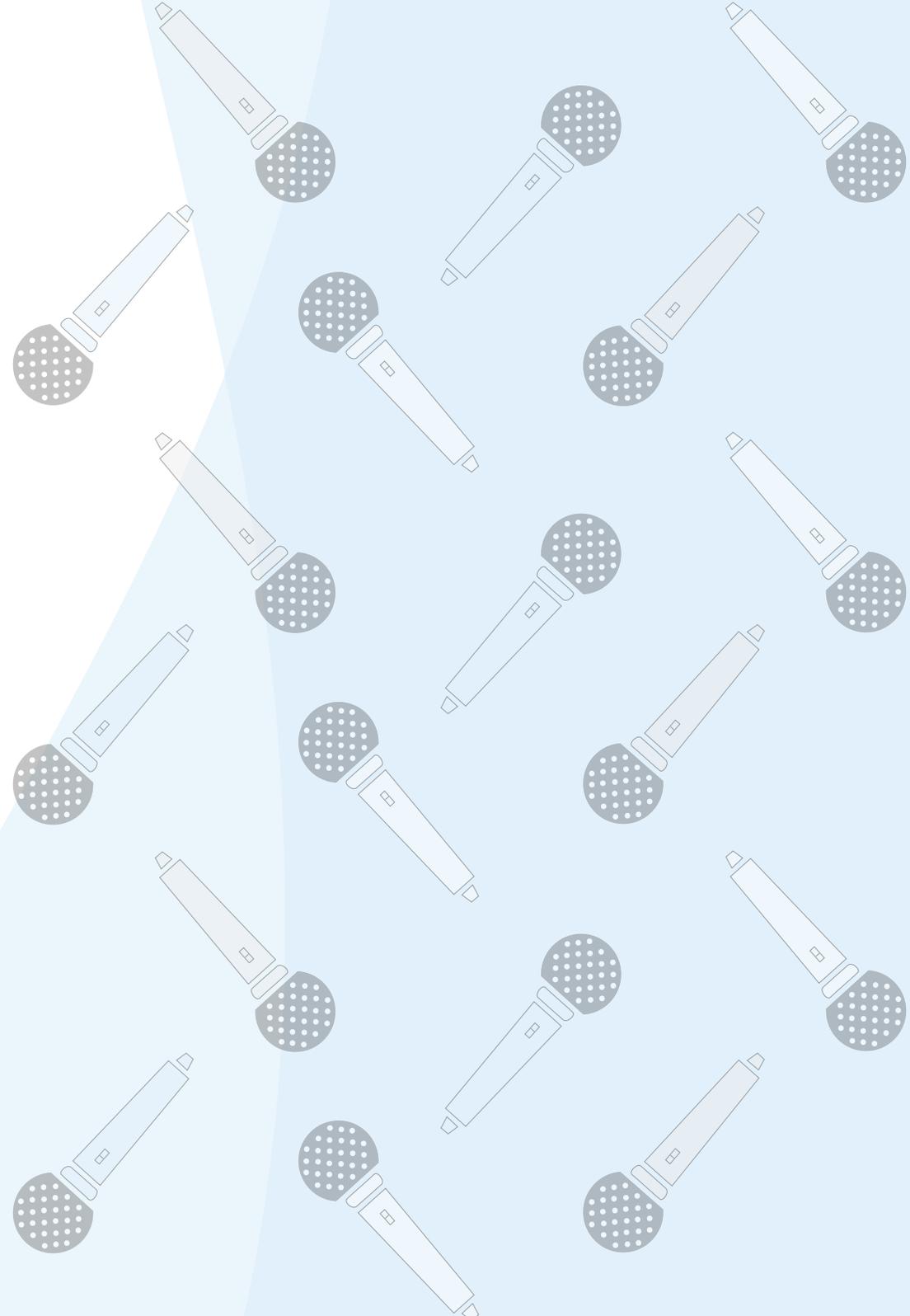


LABORATORIO

Public speaking

“Le anatre depongono le loro uova in silenzio.
Le galline invece schiamazzano come
impazzite. Qual è la conseguenza? Tutto il
mondo mangia uova di gallina.”

— Henry Ford



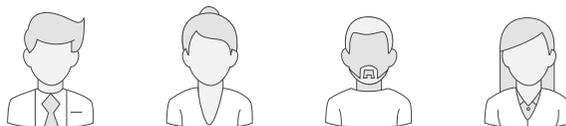
Public speaking non è solo parlare in un'enorme sala, davanti ad un pubblico di centinaia di persone. Facciamo public speaking anche quando prendiamo la parola in una riunione con tre colleghi.

Di solito capiamo quanto è importante saper presentare la nostra idea o il nostro progetto in pubblico quando è troppo tardi. Quando il nostro intervento è finito e ci rendiamo conto che anche se non siamo politici o amministratori delegati avremmo potuto fare una figura migliore, annoiare meno, spiegare di più, emozionare, persuadere in modo più incisivo. Abbiamo perso un'occasione per apparire più autorevoli, più sicuri, più bravi nel "farci scegliere" e influenzare le persone intorno a noi.

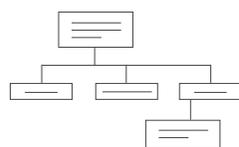
Crediamo fortemente che Public Speaking non sia solo voce, ritmo e fisicità, ma anche progettazione dei contenuti e dei tempi, scelta delle storie e selezione dei numeri.

Per chi vuole "farsi scegliere" organizziamo un laboratorio full immersion: 16 ore di attività insieme. Ciascuno dei partecipanti progetta, scrive e mette in scena su un palco almeno 3 presentazioni. La teoria la usiamo solo quando ci diamo feedback su quanto è emerso nella nostra palestra.

Il nostro corso ha l'obiettivo di OFFRIRE AI PARTECIPANTI LE COMPETENZE:



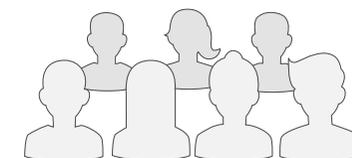
PER PROGETTARE



SCRIVERE



E TENERE PRESENTAZIONI E SPEECH EFFICACI



DAVANTI ALLE PLATEE PIÙ DISPARATE, NEL CONTESTO DI MEETING DI LAVORO MA ANCHE DI CONFERENZE, EVENTI, CONVENTION

Chi si iscrive?

- Chi desidera accrescere la propria autorevolezza e la propria incisività in occasione di meeting aziendali;
- Chi è chiamato a “vendere” il valore della propria organizzazione nel contesto di eventi interaziendali;
- Chi desidera accreditarsi come leader e motivatore;
- Chi è chiamato a “vendere” il proprio progetto d’impresa davanti ad una platea di clienti/investitori.

Metodologia

L’essenza del nostro approccio alla formazione sulle soft skills sta nel concetto di “sfida critica”.

La sfida critica è quel momento speciale e decisivo della tua performance professionale in cui puoi “fare la differenza”.

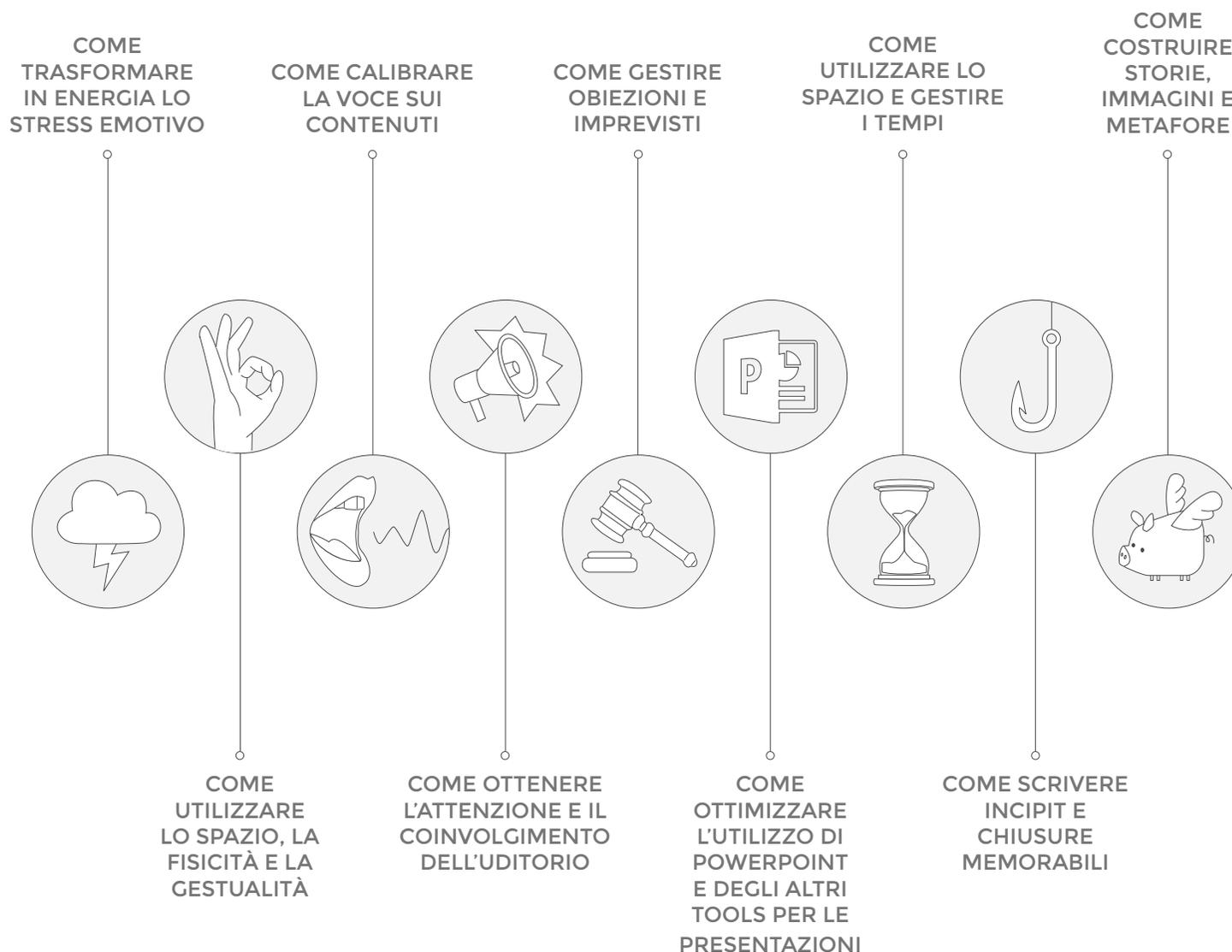
In aula riproponiamo le sfide critiche relative al public speaking attraverso casi di studio, simulazioni, role playing.

Durata del corso

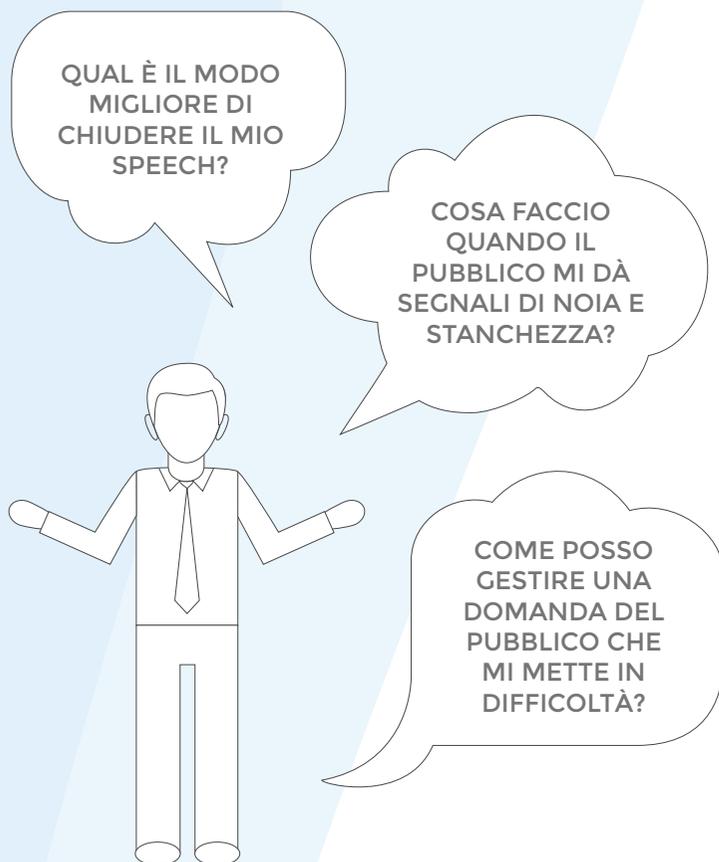
Aula tradizionale: 16 ore in 4 sessioni
oppure
Webinar: 8 ore in 4 sessioni

Programma

Analizzeremo gli strumenti e le tecniche più efficaci per gestire le seguenti “sfide critiche”:



Domande a cui rispondiamo



Dicono di noi

"Ho partecipato al laboratorio di Sparring "Effective Presentation and Public Speaking": 3 sessioni intense e produttive, da cui sono uscito con l'energia per "giocarmi" subito sul campo le competenze acquisite."

–Stefano Alifano

Diamo i numeri

110



COME IL NUMERO DI PAROLE PRONUNCIATE AL MINUTO CHE CI CONSENTE DI TENERE UN RITMO EFFICACE NELL'ELOQUIO

00:30.00



COME IL NUMERO DI SECONDI INIZIALI DELLA PRESENTAZIONE DECISIVI PER CONVINCERE IL NOSTRO PUBBLICO A SEGUIRCI

2



COME I GIORNI DI PROVE CHE STEVE JOBS TENEVA PER I SUOI SPEECH

5"

COME I SECONDI DI UNA PAUSA DRAMMATICA CHE ATTIRA L'ATTENZIONE DEL PUBBLICO

150



COME I CENTIMETRI DI DISTANZA DA TENERE RISPETTO AL PIÙ VICINO DEI NOSTRI ASCOLTATORI

Docente



Lorenzo Cavalieri è laureato in Scienze Politiche e ha conseguito il Master of Business Administration presso il Politecnico di Milano. Ha ricoperto i ruoli di Responsabile Commerciale e Division Manager in due prestigiose multinazionali nel settore finanziario ed in quello delle risorse umane. E' un coach certificato PCC International Coach Federation e dal 2006 si occupa di coaching e formazione manageriale,

con una specializzazione nell'area delle soft skills commerciali e manageriali.

Per la casa editrice Vallardi dal 2011 in poi ha pubblicato i saggi "Vendere mi piace", "Mi vendo bene, ma non sono in vendita", "Colloqui da incubo", "Il lavoro non è un posto".

Tiene una rubrica sulla sezione management de il sole 24 ore:

<https://argomenti.ilsole24ore.com/lorenzo-cavalieri.html>

Per iscriversi

► www.sparringgroup.com
sparring@sparringgroup.com
+39 0287259095