



**Corso - 12/04/2022**

## **Public Speaking e Presentazioni per Commerciali**

**Metodologie, consigli e segreti del mestiere per commerciali che desiderano vedere un salto di qualità nell'efficacia delle loro presentazioni**

### **Obiettivi**

Oggi più che mai l'abilità di presentare in una riunione, in una call, in una trattativa o in una conferenza si rivela la chiave di successo di molti professionisti di talento.

Rendere vincente una presentazione, convincere un pubblico, vendere le proprie idee e le proprie proposte, presuppone un metodo e una preparazione profonda, che inizia dalla strategia e prosegue con la capacità di catturare l'attenzione e il consenso del pubblico.

Il corso, si propone di trasmettere in modo pratico e coinvolgente metodologie, consigli e segreti del mestiere a tutte le persone interessate a operare un salto di qualità nell'efficacia delle loro presentazioni.

### **Programma**

#### **Incontri online**

- Come ideare la miglior strategia comunicativa per una presentazione
- Come creare una narrazione convincente nella presentazione
- Alcuni consigli su come preparare una presentazione in power point
- Gli obiettivi di una presentazione
- Le chiavi per aprire la mente di chi ascolta
- La scaletta dell'intervento
- L'apertura e la chiusura dello speech
- Il linguaggio del corpo e il linguaggio creativo
- Gli errori da non commettere
- Come rispondere alle domande

#### **Incontro in presenza**

- Q&A sui temi trattati
- Esercitazioni pratiche su speech preparati dai partecipanti nei giorni precedenti
- De-briefing e consulenza d'aula del docente

### **Destinatari**

Imprenditori, Manager, Specialisti e tutti coloro che svolgono presentazioni.

### **Durata**

16 ore

### **Quota di adesione:**

**800,00 € + IVA per le aziende associate**

900,00 € + IVA per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

12/04/2022 09.00-13.00 - ONLINE

14/04/2022 09.00-13.00 - ONLINE

20/04/2022 09.00-17.00 - Modena

