

“MI PRESENTO...”: COMUNICARE SE STESSI, LA PROPRIA ATTIVITÀ, LA PROPRIA AZIENDA

CICLO DI SEMINARI

modulo 1 venerdì 4 ottobre
modulo 2 giovedì 17 ottobre
modulo 3 giovedì 7 novembre

dalle 17.30 alle 20.30

Accoglienza a partire dalle 17.20

Sede
CENTRO EVENTI CADEMPINO
www.cadempino.ch



PRESENTAZIONE

Presentare se stessi, la propria attività o brand, missione e visione della propria azienda, comunicare con clienti potenziali e interlocutori diversi, esprimersi davanti a un tablet, uno smartphone o una telecamera sono tutte esperienze comunicative profondamente differenti.

Sappiamo infatti che per comunicare efficacemente dobbiamo conoscere molto bene chi vogliamo raggiungere e per quale motivo, dobbiamo poter utilizzare efficacemente i media elettronici e digitali e proporci alle realtà online anche senza poter contare sul supporto di una mediazione professionale.

La buona notizia è che con un aiuto esperto, alcune puntuali indicazioni, l'esplorazione di strategie che sappiano tener conto del contesto, degli obiettivi e dei target prescelti e una buona pratica possiamo tutti imparare a comunicare con successo. Ed è ciò che faremo in questo percorso.

SESSIONE 1 - IL PUBLIC SPEAKING

Lo sviluppo e il potenziamento della propria personalità può essere realizzato attraverso un efficace lavoro pratico. Alla riflessione sui principi di base della comunicazione farà dunque seguito una vigorosa attività di sperimentazione personale, orientata al “saper fare”.

In seguito alla comprensione delle differenze fondamentali tra informazione, trasmissione e comunicazione, l'esercizio pratico ci consentirà di

- riconoscere l'uso che ciascuno di noi fa del proprio corpo nella comunicazione paraverbale e non verbale (respirazione, voce, gestualità e spazialità),
- aumentare consapevolezza comunicativa,
- apprendere autoverifica e autocontrollo (testuale e relazionale).

SESSIONE 2 - L'ARTE DI RISPONDERE ALLE DOMANDE

Il secondo step comunicativo è quello “mediato”, ossia giocato attraverso un “medium”, colui il quale è interessato a conoscerci. Come il porre domande è un'arte, così anche il rispondere alle domande è un'arte. Chiunque voglia conoscerci meglio pone domande non solamente per ottenere informazioni, ma anche e talvolta soprattutto per sondare le nostre capacità, la nostra preparazione, la nostra prontezza e

“intelligenza” nel gestire ogni situazione, infine per comprendere quanto abili, sicuri e affidabili riusciamo ad essere. Rispondere alle domande comporta quindi quattro fondamentali abilità, che esploreremo:

- essere in grado di trovare l'informazione opportuna,
- formularla nella maniera appropriata (canale verbale),
- gestire l'impatto della domanda (canali paraverbale e non verbale),
- mantenere simultaneamente la rotta verso il nostro obiettivo.

Attraverso esercizi mirati affineremo quindi la nostra capacità di comprensione e improvvisazione, apprenderemo le strategie che ci permetteranno di rispondere senza difficoltà e raggiungere il nostro obiettivo, che non può essere mai perso di vista.

SESSIONE 3 - DIVENTARE SOCIAL: COME COMUNICARE NEL MONDO DEI MEDIA

Capire fino in fondo le nuove logiche comunicative che questi canali propongono e saperle sfruttare appieno è cruciale oggi. Come mi rivolgo ai miei “utenti”? Cosa posso condividere per risultare interessante, coinvolgente, motivante, persuasivo? Troveremo la risposta nel modo in cui possiamo

- utilizzare le parole e CONNETTERE PENSIERO E EMOZIONE,
- identificare il “tono di voce”, il nostro modo unico di comunicare,
- definire il nostro target, coloro ai quali desideriamo rivolgerci,
- diminuire la distanza tra quello che vogliamo comunicare e le loro aspettative, imparando a abbassare le barriere e dialogare.

Il passo successivo punterà alla creatività, mirerà cioè a produrre contenuti capaci di generare coinvolgimento e diffusione. Il linguaggio “emozionale” sarà il perno intorno al quale ruoteranno le attività e gli esercizi di questa sessione.

DESTINATARI

- consulenti e indipendenti
- piccoli e medi imprenditori
- responsabili della comunicazione
- responsabili delle pubbliche relazioni
- tutti coloro che desiderano apprendere come presentare e comunicare se stessi e la propria attività

PARTECIPANTI

Minimo 6, massimo 15.

RELATORI

Sessioni 1 e 2

Aldina Crespi

Ha lavorato in RSI come giornalista per 32 anni, ricoprendo ruoli diversi sia in ambito radiofonico che televisivo, in qualità di redattrice, inviata e conduttrice per il Radiogiornale e il Telegiornale. È stata produttrice televisiva e responsabile della redazione esteri del TG e dei programmi giornalistici e d'intrattenimento. Ha prodotto e condotto diversi programmi culturali televisivi, tra i quali 360 e Storie. Negli ultimi due anni della sua collaborazione con RSI, è stata responsabile del settore Formazione e Sviluppo. Oggi continua a lavorare come indipendente nell'ambito della comunicazione attraverso i media e della formazione giornalistica.

Sessione 3

Andreas Barella

Di formazione umanistica, ha successivamente approfondito i suoi studi presso la Scuola di psicoterapia integrata di Lugano (1999-2000) e l'Advanced Training presso la School of Gestalt and Experiential Teaching di San Francisco (2003-2005), assistendo il prof. Paul Rebillot fino al 2010. Dal 2003 si occupa di coaching, consulenze aziendali e formazione in Svizzera, Italia, Francia, Germania, Austria e Stati Uniti. Ha curato numerose campagne politiche a livello comunale, cantonale e federale, elaborando testi scritti, discorsi pubblici e rapporti politici (*ghostwriting*). Collabora con numerose istituzioni, tra le quali i Corsi per Adulti del Dipartimento dell'educazione della cultura e dello sport del Canton Ticino (DECS), l'Alta Scuola Pedagogica di Locarno (ASP), l'Istituto Universitario Federale per la Formazione Professionale di Lugano (IUFPF), la Divisione della formazione professionale del DECS e altri.

CERTIFICAZIONE

Attestato di partecipazione ASIO.

ISCRIZIONI

Tramite email : asio@asio.ch oppure www.asio.ch

entro il 20 settembre

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Ogni partecipante può scegliere:

- iscrizione a una sessione
- iscrizione a tre sessioni

QUOTA D'ISCRIZIONE

1 modulo

soci ASIO: CHF 130.-

non soci: CHF 170.-

3 moduli

soci ASIO: CHF 340.-

non soci: CHF 390.-

MODALITA' DI ANNULLAMENTO

Nel caso di un ritiro del partecipante ASIO si impegna a rimborsare la tassa fissata come segue:

fino a 45 giorni dall'inizio del corso: 90 %
fino a 30 giorni dall'inizio del corso: 60 %
fino a 15 giorni dall'inizio del corso: 30 %
meno di 15 giorni dall'inizio del corso: 0%

INFORMAZIONI

ASIO Associazione Svizzera Italiana d'Organizzazione e Management

Casella Postale 5086, 6901 Lugano

telefono e fax : 0041 91 605 62 25

asio@asio.ch

www.asio.ch

SEGUITECI SU

 **LinkedIn**

 **facebook**