

**Titolo del corso:** Comunicazione persuasiva per professionisti

**Tipologia formativa:** e-learning

**Durata:** 2 ore

**Link:** <https://www.tecnoacademy.it/corsi/corso-comunicazione-persuasiva-per-professionisti/>

#### **Descrizione del corso**

Il corso "Comunicazione persuasiva per professionisti" è pensato per tutti i professionisti che desiderano migliorare le proprie capacità comunicative per aumentare l'efficacia delle proprie interazioni. Saper comunicare in modo chiaro, autorevole e convincente è una competenza imprescindibile.

Nel mondo del lavoro attuale, ottenere la fiducia di un interlocutore, che sia un cliente, un collega o un superiore, non è più solo una questione di competenza tecnica, ma passa attraverso la capacità di trasmettere idee, emozioni e interagire nel modo giusto. Occorre pertanto imparare a spiegare, informare e convincere. Questo corso fornisce strumenti pratici basati sulle neuroscienze per aumentare la probabilità di ricevere un "sì" e ridurre la resistenza, l'ambiguità o il rifiuto nelle conversazioni professionali.

Il corso spiega come costruire messaggi chiari ed efficaci attraverso l'analisi dell'architettura logica del discorso (idea centrale, filo conduttore, incipit e conclusione) e l'utilizzo della logica piramidale. Spiega inoltre come utilizzare il linguaggio persuasivo per orientare le decisioni, attivando fiducia e autorevolezza, attraverso la stimolazione di neurotrasmettitori come ossitocina, dopamina e serotonina. Il corso pertanto insegna come strutturare presentazioni o colloqui in modo coinvolgente e convincente, illustrando come evitare stili comunicativi inefficaci e adottare una comunicazione empatica e ispirazionale.

Il corso "Comunicazione persuasiva per professionisti" si basa su concetti solidi di neuromarketing, psicologia cognitiva e public speaking, e illustra come migliorare l'impatto della comunicazione in riunioni, relazioni con i clienti, colloqui, consulenze, conferenze o trattative.

In un mondo dove le competenze trasversali fanno la differenza, la comunicazione persuasiva è un vantaggio competitivo. Saper parlare per farsi ascoltare, ottenere adesione e guidare il cambiamento non è più un'opzione, ma una necessità.

#### **Docenti**

**Tecnoacademy S.r.l.**

Via F. Baracca, 21, 48022 Lugo (RA) - P.I./C.F. 02510020395 - REA RA 208472

[tecnoacademy@pec.it](mailto:tecnoacademy@pec.it) - [info@tecnoacademy.it](mailto:info@tecnoacademy.it) – 0545 291984

**Dott. Gianluigi Contin**

Gianluigi Contin è Partner di VVA e Managing Director di VVA Business Consulting.

Nella sua carriera professionale ha coniugato ruoli consulenziali, manageriali e imprenditoriali.

Inizialmente ha lavorato per 12 anni come Consulente di Direzione in importanti società di consulenza di management italiane e multinazionali, occupandosi di Marketing e di Total Quality Management e accompagnando nello sviluppo internazionale le organizzazioni clienti.

Successivamente ha assunto la Direzione Generale di CIR FOOD, una delle più importanti aziende italiane del catering e della ristorazione.

In questo ruolo ha guidato 8.000 dipendenti e 500 punti di ristorazione in 6 paesi, e ha curato i progetti di lancio di più di 150 store e ristoranti in Italia, USA, Cina, UK, Vietnam, Bulgaria, Bahrain, Croazia, Spagna, Grecia, Germania, Turchia, Belgio, per un fatturato di oltre 400 milioni di euro.

Come imprenditore ha avviato numerose imprese nel settore food, costruendo e utilizzando anche i canali digitali per la vendita e la comunicazione internazionale. È laureato in Business and Economics all'Università Bocconi.

**Programma per argomenti e contenuti**

<b>Argomento</b>	<b>Contenuti</b>
Comunicazione persuasiva per professionisti	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'importanza della comunicazione persuasiva</li><li>• Le basi scientifiche della comunicazione efficace</li><li>• Architettura logica:<ul style="list-style-type: none"><li>○ l'idea centrale</li><li>○ il filo conduttore</li><li>○ incipit e conclusione</li></ul></li><li>• La costruzione della piramide</li><li>• L'uso del linguaggio</li><li>• La check list di efficacia</li></ul>
Test di valutazione finale	Fase conclusiva con valutazione dei partecipanti mediante test a risposta multipla

**Tecnoacademy S.r.l.**

Via F. Baracca, 21, 48022 Lugo (RA) - P.I./C.F. 02510020395 - REA RA 208472

tecnoacademy@pec.it - info@tecnoacademy.it – 0545 291984