

Partner professionali per la sfida del cambiamento

Persuasive Communicator™



*Sviluppare
l'efficacia
della comunicazione
interpersonale
valorizzando
gli stili individuali*



COMUNICARE

COSTRUIRE
LA FIDUCIA

CONVINCERE

GUIDARE
IL CAMBIAMENTO

CHE COS'È PERSUASIVE COMMUNICATOR™?

È una metodologia che fornisce alle risorse gli strumenti per comunicare in maniera più efficace con i propri referenti in ogni contesto.

È uno strumento innovativo e al tempo stesso concreto perché si compone di:

UNA PARTE DIAGNOSTICA: circa due settimane prima del seminario, ciascun partecipante riceve (tramite link via email) l'accesso ad almeno 3 questionari [1 di autovalutazione, 1 di game plan (valutazione di un referente scelto dal partecipante), 1 di valutazione del partecipante da parte dei suoi referenti].

I primi due sono compilati dal destinatario che effettua rispettivamente un'autovalutazione e la valutazione di un suo referente col quale desidera migliorare la comunicazione (game plan), l'ultimo è compilato da colleghi, collaboratori, capi o, più in generale, da referenti scelti dal partecipante. Le risposte vengono processate e sistematizzate in tre profili che verranno presentati in aula.

UNA PARTE DI FORMAZIONE IN AULA: i partecipanti ricevono il feedback sulle proprie caratteristiche di comunicatori individuabili attraverso tre profili distinti ma integrati:

- profilo costruito sul mix di 4 stili "sociali" (vedi figura) - confronto autovalutazione vs. valutazione da parte del referente
- profilo sintetico sul grado di empatia e flessibilità posseduta - confronto autovalutazione vs. valutazione da parte del referente
- profilo del referente col quale migliorare la comunicazione (*game plan*)

Sulla base del feedback e del confronto tra profili diversi vengono fornite le linee guida di comportamento e gli strumenti per migliorare la propria capacità di comunicare, valorizzando i punti di forza del proprio stile e di quelli dei propri referenti.

La metodologia didattica si fonda su un approccio interattivo composto da diverse esercitazioni, role playing in una logica di costante e attivo coinvolgimento del partecipante.



OBIETTIVI DEL PERSUASIVE COMMUNICATOR™

- Acquisire un metodo per riconoscere in maniera più rapida ed efficace i bisogni altrui osservandone i comportamenti
- Sviluppare la capacità di adattare il proprio modo di comunicare alle caratteristiche peculiari degli altri per migliorare l'efficacia della comunicazione
- Migliorare la propria flessibilità ed empatia relazionale
- Saper costruire relazioni sulla base della fiducia e della creazione del consenso
- Saper valorizzare negli altri i comportamenti più efficaci per gestire contesti innovativi e di cambiamento.



I CONTENUTI DI MASSIMA

GLI STILI SOCIALI/DI COMUNICAZIONE

- Le conseguenze di una buona/cattiva comunicazione
- La matrice degli stili sociali

LA FIDUCIA E L'EMPATIA

- I 4 fondamenti della fiducia: affidabilità, apertura, accettazione, coerenza
- I punti forti e i punti deboli dei 4 stili sociali nel creare fiducia (fondamenti vs. stili sociali)
- L'empatia: perché è importante e come svilupparla

LE CARATTERISTICHE SPECIFICHE DEGLI STILI SOCIALI

- I bisogni fondamentali che individuano ciascuno stile
- Come ciascuno stile prende una decisione, come gestisce il proprio tempo
- Come motivare ciascuno stile

IL CAMBIAMENTO E LA VALORIZZAZIONE DEI COMPORAMENTI DI DIFESA

- Il ciclo di difesa dello status quo
- I comportamenti difensivi
- Come valorizzare i comportamenti nell'ottica del cambiamento
- Dal ciclo di "difesa" alla crescita e innovazione (la spirale della crescita)

LA FLESSIBILITÀ

- Che cos'è la flessibilità?
- Sviluppare la flessibilità valorizzandone i punti di forza

IL PROCESSO DI COMUNICAZIONE NEGOZIALE

- Le differenti fasi del processo negoziale (Preparazione, Inizio, Scoperta, Presentazione, Supporto, Azione)
- Integrare lo stile sociale del proprio interlocutore lungo tutte le fasi del processo negoziale



I BENEFICI

Persuasive Communicator rinforza nei destinatari le capacità relazionali, fondamentali per gestire progetti, una relazione proficua con i collaboratori o per interfacciarsi efficacemente con i propri referenti. Questo seminario consentirà dunque di:

- Facilitare la comunicazione interpersonale a tutti i livelli dell'organizzazione
- Prevenire o gestire in maniera costruttiva i conflitti
- Rinforzare o sviluppare le capacità di persuasione e negoziazione da utilizzare in specifici contesti o situazioni
- Facilitare l'adesione rispetto ad obiettivi comuni (relativi ad esempio ad un progetto interfunzionale)
- Porre le basi per creare un clima di fiducia e collaborazione duraturo all'interno dell'organizzazione.

PRINCIPALI CLIENTI

BMW

JAPAN AIRLINES

AMERICAN EXPRESS

MITSUBISHI

IBM

**SONY MUSIC
ENTERTAINMENT**

DISNEY

ALCATEL

AVENTIS

COCA COLA

MOTOROLA

**BOEHRINGER
INGELHEIM**

HITACHI

BRITISH AIRWAYS

PHILIP MORRIS

AGFA

TOYOTA

PHILIPS

KODAK

KRAFT

**BRITISH
AMERICAN TOBACCO**

GALLAHER

JANSSEN

GRUPPO ELECTROLUX

**MASTER
TEAM** CONSULENTI DI DIREZIONE

Via Fatebenefratelli, 9 · 20121 Milano
Tel. 02 6554598 · Fax 02 62690780
Email: masterteam@masterteamsrl.com
www.masterteamsrl.com

Allied Partner of  **Persona**
GLOBAL www.personaglobal.com