



## ORDINE DEGLI INGEGNERI DELLA PROVINCIA DI PISA

Organizza il corso:

# IL LINGUAGGIO PER CONVINCERE

*corso di comunicazione avanzato*

**martedì 22 maggio 2018**

PRESSO

**SEDE CONFESERCENTI PISA**

Largo Viviano Viviani n° 8 56121 Pisa PI

**ISCRIZIONI** on-line tramite il sito <http://formazione.ordineingegneripisa.it>

### MODALITÀ REGISTRAZIONE PRESENZE

La verifica della presenza sarà effettuata con sistema elettronico a badges tramite codice a barre che sarà inviato per mail dopo il pagamento.

### NUMERO DI PARTECIPANTI

Minimo 25, massimo 40

### QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 50,00

Agli ingegneri partecipanti saranno riconosciuti **8 CFP** per la formazione continua obbligatoria permanente per attività non formale (**oltre a 4 ore di aggiornamento per RSPP/ASPP e Formatori sicurezza**); si ricorda che ai fini del rilascio dei CFP è obbligatoria la presenza al 100% della durata del Corso e il superamento del test finale.

Le iscrizioni si apriranno il 26 aprile e si chiuderanno il 20 maggio.

### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Ordine degli Ingegneri della provincia di Pisa

[formazione@ordineingegneripisa.it](mailto:formazione@ordineingegneripisa.it)

*NON SARANNO RICONOSCIUTI CREDITI FORMATIVI NÈ RILASCIATI  
ATTESTATI A CHIUNQUE NON FIRMERÀ IL REGISTRO D'INGRESSO  
E QUELLO DI USCITA E CHE NON SARÀ PRESENTE PER TUTTA LA DURATA DEL CORSO.*

# Vuoi essere più convincente?

Con questo corso acquisirai gli strumenti per **capire rapidamente quali "leve motivazionali" funzionino sull'interlocutore.**

Dopo questa giornata formativa **riuscirai a:**

- ✓ capire rapidamente **l'attitudine dell'interlocutore**
- ✓ identificare quali siano **le leve che lo portino a prendere una decisione** (o a non prenderla)
- ✓ utilizzare **il linguaggio appropriato** con la **persona specifica** nella **situazione specifica**

## PROGRAMMA

**Ore 8:30**

Registrazione dei partecipanti

**Ore 9:00**

**GLI SCHEMI DI PENSIERO: COSA SONO E COME FUNZIONANO**

- I *criteri* individuali: come identificarli per comprendere comportamenti e propensioni
- La prevedibilità del comportamento attraverso la struttura del linguaggio

**Ore 10:30**

**I PROFILI COMPORTAMENTALI**

- Capire rapidamente l'attitudine dell'interlocutore nello specifico contesto
- Il linguaggio come strumento di identificazione delle tendenze e delle predisposizioni individuali

**Ore 14:00**

**IL PROFILO MOTIVAZIONALE**

- Come si motivano le persone?
- Come si mantiene il livello di interesse?
- Cosa li demotiva?
- Come la persona processa le informazioni, il ruolo professionale e l'ambiente?
- Come prende le decisioni?

**Ore 16:30**

**LE LEVE MOTIVAZIONALI CHE FUNZIONANO SULL'INTERLOCUTORE**

- Rendere la propria comunicazione "irresistibile" a chi sta di fronte.

**Ore 17:00**

Esercitazioni pratiche, individuali e di gruppo

**Ore 17:30 - 18:00**

Compilazione questionari e chiusura lavori

## DOCENTE

**Laura Maestri**

Formatrice, coach e trainer in Programmazione Neurolinguistica (PNL), intelligenza linguistica e comunicazione efficace

[www.comupon.it](http://www.comupon.it)

