

ATTESTATO

Al termine del Corso l'Attestato di Specializzazione in :
"PUBLIC SPEAKING & l'Arte della presenza" è rilasciato a ogni allievo che abbia frequentato almeno l' 80% delle ore totali.

QUOTE PER PARTECIPARE

Offerta TOP € 190.00 entro il 25 maggio
€ 300,00 x 2 persone entro il 25 maggio
€ 220,00 a pers. entro il 26 giugno
€ 290.00 a pers. dal 27 giugno al 4 luglio

Per partecipare al corso è necessario compilare la relativa scheda di iscrizione e inviarla all'IKOS con fotocopia del bonifico

TRAINER

Roberto Poggiolini

Psicologo, Ipnoterapeuta,
Trainer in PNL bioETICA e CNV, Life Coach,
Esperto in di EMDR e in GRU,
Motivatore personale e Aziendale.

Da oltre 20 anni alla guida di
gruppi vincenti !



"Chi nulla osa,
non spera in nulla"
Friedrich von Schiller

'Nessuno può imparare a parlare in pubblico senza parlare in pubblico'
Dale Carnegie

SEDE

IKOS, Aula Milton Erickson, Bari
via Andrea da Bari, 157
(nei pressi dell'Ateneo Università Studi di Bari)

TEMPI

3 GIORNATE teorico/pratiche. 9.30/18.30

All'IKOS

alleniamo le persone all'autenticità.



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI BARI
Dip. di Metodologia Clinica e
Tecnologie Medico - Chirurgiche
Department of Surgery
Prof. Rosario A. Polizzi



E.C.M.
Rif. Provider 2489

Costi di Formazione Residuale (RES) per l'Educazione Continua in Medicina

palestra della Mente
COMUNICAZIONE & BENESSERE

Consulenza Psicologica e Formazione



Scuola di Programmazione Neuro Linguistica dal 1994

080 5212483

70121 Bari, Via A. da Bari 157
eventipnl@ikosageform.it
www.ikosageform.it



Scuola di Programmazione Neuro Linguistica dal 1994



Esonero Ministeriale
per Docenti

Istituto di

Comunicazione Olistica Sociale,
Leader in PNL BioETICA e CNV

LE TECNICHE DI
PUBLIC SPEAKING
& L'ARTE DELLA PRESENZA

BARI, SEDE IKOS 4, 5 E 6 LUGLIO 2014

AULA M. ERICKSON



26 crediti ECM

per
tutte le categorie della Sanità

- Manager, funzionari pubblici e privati, responsabili di risorse umane, insegnanti, formatori, leader, trainer, tutor, studenti, giornalisti, artisti, pubblicitari, atleti, politici e a chi si occupa di management e sviluppo.
- Medici, psicologi, psicoterapeuti, fisioterapisti, body worker sportivi e a quanti operano nell'area sanitaria e si occupano di gruppi.
- A chi è pronto a trasformare positivamente la sua vita ampliando gli orizzonti della propria professione, del proprio benessere.

“Per farsi capire dalle persone bisogna prima di tutto parlare ai loro occhi,, Napoleone

FINALITÀ , OBIETTIVI E ARGOMENTI

- **Sviluppare competenze di Comunicazione Verbale** (messaggio chiaro, linguaggio semplice, sintetico e comprensibile in sintonia con l'interlocutore, evocare immagini, metafore, analogie, pause).
- **Sviluppare competenze di Comunicazione Non Verbale** (gestualità, prossemica, postura e movimenti, contatto visivo, espressioni facciali).
- **L'importanza del Contatto Visivo e dell'empatia**
- **Controllo della “Voce”**: il volume, il tono, il ritmo, le pause.
- **Sviluppare la Presenza e la CONGRUENZA**
- **Apprendere I passi per un successo sicuro**
- **Indicazioni e prove** di come presentarsi ad un pubblico, per trovare il proprio modo di “andare in scena”.

- **Gestire l'ansia e lo stress** prima di “mettersi in gioco”, strategie per sviluppare sicurezza e calma interiore.
- **Organizzare una Presentazione Creativa** (stile della presentazione, apertura, fase istrionica, contenuti, chiusura).
- **Gestire dinamiche di gruppo** (stimolare la partecipazione, tenere le redini della discussione, motivare i partecipanti, gestire le domande).
- **Scoprire i blocchi interiori** e ripartire da essi per viaggiare verso l'eccellenza trovando le soluzioni vincenti (coaching individuale)

“La parola Giusta può essere efficace , ma non c'è mai stata una parola più efficace di una pausa fatta al MOMENTO GIUSTO “
M. Twain

La **paura del pubblico** è detta anche **“panico da palcoscenico”**.

Diversi studi affermano che parlare in pubblico è una tra le **fonti di STRESS** più diffuse al mondo.

Superare la paura di parlare in pubblico offre l'opportunità di **promuovere in modo efficace** il proprio brand, l'azienda e se stessi ed i prodotti di cui si parla; per fare questo, conoscersi e conoscere meglio la personalità di chi ascolta è indispensabile.

Questo permette di espandere il proprio mondo imprenditoriale e/o di formatore, attento e capace.

Parlare in pubblico rimane il più potente strumento di comunicazione strategica efficace per ogni Trainer di discipline diverse e per i messaggi strategici di business.

Il 76% delle persone non sa come comunicare. Di fronte a un pubblico molti sperimentano **paura, ansietà e timidezza**. Non sanno come muoversi, dove mettere le mani, sudano più del dovuto e talvolta la loro voce trema. Da una **ricerca** dell' Istituto IRMAC condotta su un **campione di professionisti tra i 35 e i 50 anni**, emerge che l' **87% degli intervistati**, quando parla in pubblico, concentra la propria attenzione **su “cosa” dire e non su “come” dirlo**; Non usa nessuna particolare tecnica di comunicazione. Il 76% si dichiara insoddisfatto dei **discorsi sostenuti e afferma di non raggiungere il proprio obiettivo. Basta così poco per fare una eccellente figura e assaporare il benessere** legato alla soddisfazione personale.

Lascia andare le tue convinzioni limitanti e... spicca il volo !!!



La Psicologia della Personalità guida la ricerca di risorse e TALENTI