

Giovedì
27 febbraio
ore 9.00 > 13.00

MONZA
Via Lario 15
Sala Convegni
Fondazione Ordine
Commercialisti MB

La partecipazione al seminario è a pagamento e
previa iscrizione attraverso il portale
www.ordinearchitetti.mb.it/formazione/offerta-formativa

150 posti disponibili

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Iscritti OAMB
€ 10,00
esenti IVA art. 10 primo comma n. 20 del DPR 633/1972

NON iscritti OAMB:
€ 20,00
esenti IVA art. 10 primo comma n. 20 del DPR 633/1972

Al fine dell'aggiornamento professionale è stato
ottenuto dal CNAPPC l'accreditamento di n° 4
crediti formativi valevoli per il triennio 2020/2022
nell'area 3 – Deontologia e Discipline
Ordinistiche

L'evento sarà ripreso a mezzo video e/o
fotografico e pubblicato sul sito dell'Ordine

formazione 2020_4 cfp
(area 3 – Deontologia e Discipline Ordinistiche)

PARLARE IN PUBBLICO

rif. Titolo IV del C.D. - Rapporti Esterni

Parlare in pubblico può essere più facile di quanto si creda, basti pensare a quante volte ci troviamo a parlare con gli amici, ad esempio, ci viene automatico assicurarci che abbiano compreso bene ciò che stiamo dicendo e che siano d'accordo con noi per poi regolarci di conseguenza nella discussione; lo stesso automatismo può svilupparsi anche nei contesti pubblici formali e professionali.

Saper parlare in pubblico è un'abilità che si può apprendere e, grazie ad una serie di esercizi e di accorgimenti, è possibile diventare abili comunicatori, in grado di trasmettere il messaggio desiderato in modo efficace, appassionando gli ascoltatori.

L'obiettivo del seminario è quello di far apprendere le metodologie e tecniche per migliorare: la preparazione del discorso, l'organizzazione dei modelli comunicativi, di presentazione, la gestione della tensione da prestazione, la capacità di creare empatia e relazione tra il pubblico.

Il seminario è rivolto a chi desidera sviluppare la capacità di gestire uno speech in occasioni pubbliche quali riunioni, lezioni, convegni, dibattiti, presentazioni etc...

CONTENUTI

- ◆ Controllare l'emotività attraverso l'acquisizione di tecniche per gestire lo stress
- ◆ Le tre fasi della presentazione: decollo, navigazione, atterraggio
- ◆ Saper suscitare il giusto interesse per ottenere e mantenere un elevato grado di attenzione
- ◆ Adattare l'intervento all'uditorio
- ◆ Conoscere e sfruttare il linguaggio del corpo
- ◆ Linguaggio ipnotico e persuasivo
- ◆ Chi domanda comanda: l'uso delle domande

RELATORE

dott. REMO BERNARDI

Morfopsicologo, Master in PNL e Ipnosi Ericksoniana, esperto in psicologie e filosofie Orientali, lavora come Formatore e consulente per aziende, imprenditori, professionisti e manager