

CHI DOMANDA COMANDA

Linguaggio, persuasione, relazione

rif. all'art. 20 del C.D.

Venerdì

22 novembre

ore 14.30 > 18.30

MONZA

Via Lario 15

**Sala Corsi
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 2017/2019
nell'area 3 – Discipline Ordinistiche

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

Migliorare il proprio stile comunicativo, attraverso una piena consapevolezza delle dinamiche che lo sottendono, in modo semplice e pratico.

Il linguaggio e la persuasione sono delle vere e proprie scienze, studiate e applicate con tecniche e modelli precise col fine di massimizzare i risultati con minime e, a volte invisibili azioni.

Nella gestione delle relazioni, i risultati dipendono in maniera preponderante da ciò che dici e da come lo dici.

Uno strumento estremamente potente e sotto utilizzato sono le domande. Imparare a guidare una conversazione dosando abilmente affermazioni e domande significa apprendere la modalità più efficace di influenzare gentilmente l'interlocutore e la relazione.

- ◆ Tecniche di programmazione neuro linguistica, uso delle domande, tecniche di gestione dell'obiezione
- ◆ Linguaggio del corpo: i gesti e posture nella relazione
- ◆ Linguaggio ipnotico e persuasivo: tecniche base di linguaggio ipnotico, come usare le suggestioni nei racconti o nelle domande
- ◆ Principi di persuasione di Robert Cialdini: autorità, reciprocità, riprova sociale, coerenza, scarsità

La metodologia didattica è teorico/pratica, alcune lezioni prevedono la visione di foto e filmati, altre invece saranno interattive con esercitazioni individuali e di gruppo.

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