

# PRESENTAZIONE EFFICACE

Spesso una nuova prospettiva lavorativa o l'acquisizione di nuovi ambiti di mercato dipendono dalla nostra abilità nel presentare un prodotto, un servizio, le proprie idee e di conseguenza la propria esperienza e la determinazione attraverso la quale si compiono tutte le scelte.

Le nostre qualità migliori hanno bisogno di manifestarsi, di essere presentate per rendere incisiva l'immagine del nostro lavoro, per trasferire agli altri la nostra visione, motivazione, competenza ed entusiasmo. Sono questi gli aspetti più significativi di una presentazione efficace.

## OBIETTIVI

- Migliorare le capacità comunicative attraverso un percorso personalizzato.
- Offrire strumenti utili ad esprimersi efficacemente in una presentazione.
- Rafforzare la consapevolezza di sé e la capacità di coinvolgimento del pubblico.

## CONTENUTI

### Il rapporto con l'uditorio

- Consapevolezza del momento iniziale
- Concentrazione
- Uso dello spazio
- Il ritmo, le pause, la parola
- Il linguaggio del corpo
- I feed-back del pubblico
- La capacità di sintesi
- La memorizzazione

### La costruzione della presentazione

- Presentare un prodotto o un'idea: essere motivati
- Parametri per un inquadramento efficace dell'uditorio
- La focalizzazione iniziale: come catturare l'attenzione del pubblico
- La fase informativa
- I "benefici"
- L' "azione"
- La conclusione.

### Metodologia

Simulazioni, ripresa in video e analisi dei filmati. Uso degli strumenti che permettono di presentare efficacemente un prodotto o un'idea.



*Durata* 2 giornate