

Public Speaking

Training Interaziendale in Presenza

30-31 ottobre 2025 | Bologna



Mi ci vogliono più di tre settimane per preparare un buon discorso improvvisato

Mark Twain



A chi è utile



- A chi ha qualcosa di importante da dire ma a volte non sente piena sicurezza di riuscire a trasformare in parole i propri pensieri.
- A chi vuole trasformare le emozioni che prova da negative a positive.
- A chi vuole esplorare e spostare con coraggio in avanti i propri limiti personali.
- A chi si troverà sempre più spesso a comunicare in pubblico e non vuole più provare ansia.
- A chi comunica spesso in pubblico e intuisce che potrebbe fare meglio.
- A chi si trova a gestire riunioni, presentazioni commerciali, gruppi di lavoro anche conflittuali e vuole vivere le differenze di posizione come una risorsa.



Obiettivi didattici



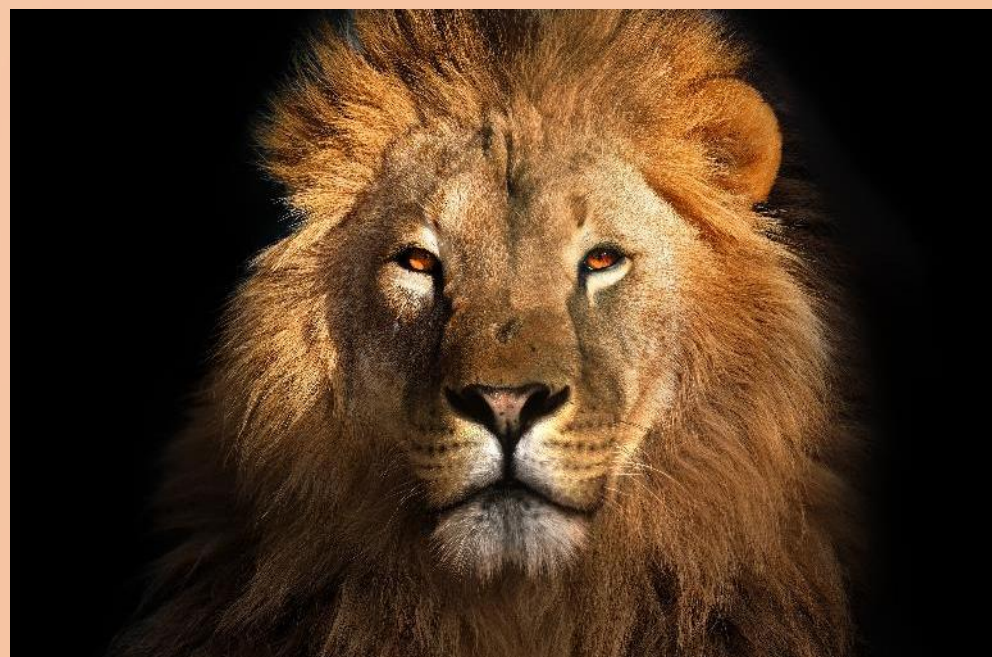
- Rafforzare attitudini e capacità di comunicare in pubblico con efficacia.
- Acquisire l'abitudine alla preparazione e a viverla come elemento fondamentale di successo per ogni azione.
- Acquisire maggiore sicurezza personale, dominare l'emotività, sviluppare positività e capacità di persuasione.
- Essere in grado di ottenere e mantenere un elevato grado di attenzione.
- Prepararsi psicologicamente allo *speech*:
 - farsi un'immagine positiva di sé, degli ascoltatori, dei partecipanti, della situazione
 - trasmettere positività a se stessi per poterla trasmettere agli altri
- Saper evitare le situazioni di conflitto, ma saperle anche affrontare e risolvere positivamente quando si presentano al di là della propria volontà.



Contenuti



- Il primo contatto: come influire positivamente e generare empatia fin dai primi istanti.
- Il linguaggio verbale, paraverbale e del corpo: congruenza e incongruenza del linguaggio.
- L'osservazione e il controllo delle reazioni dell'uditorio.
- Come preparare i propri interventi:
 - La struttura di una relazione, di una presentazione, di un discorso.
 - La preparazione e l'organizzazione dei materiali, per sé ed eventualmente per i partecipanti.
- Come "vendere" l'idea oggetto della presentazione, dare importanza agli argomenti ed ai comportamenti proposti in modo che gli interlocutori si sentano motivati ad agire nella direzione voluta.
- Come diventare uno stimolatore di idee e contributi costruttivi.



Contenuti



- Come acquisire chiarezza, precisione e positività nel linguaggio.
- Come imparare a distinguere l'essenziale dall'accessorio e acquisire capacità di sintesi, rispettando i tempi previsti.
- La gestione positiva delle domande e delle obiezioni degli ascoltatori: saper gestire qualsiasi situazione con equilibrio e positività, senza essere vittima di tensioni emotive.



Metodo didattico



Il metodo didattico utilizzato prevede:

- esercitazioni in aula;
- osservazione e sistematizzazione di varianti di comportamento;
- immediato allenamento collettivo;
- sperimentazione pratica, nella propria realtà, per un ben calibrato periodo di tempo, di quanto vissuto in aula.

Il Metodo è dunque:

PERSONALIZZATO

Conduce ogni partecipante ad una maggior **consapevolezza** e sviluppo dei propri punti di forza e aree di miglioramento.

DI APPLICAZIONE IMMEDIATA

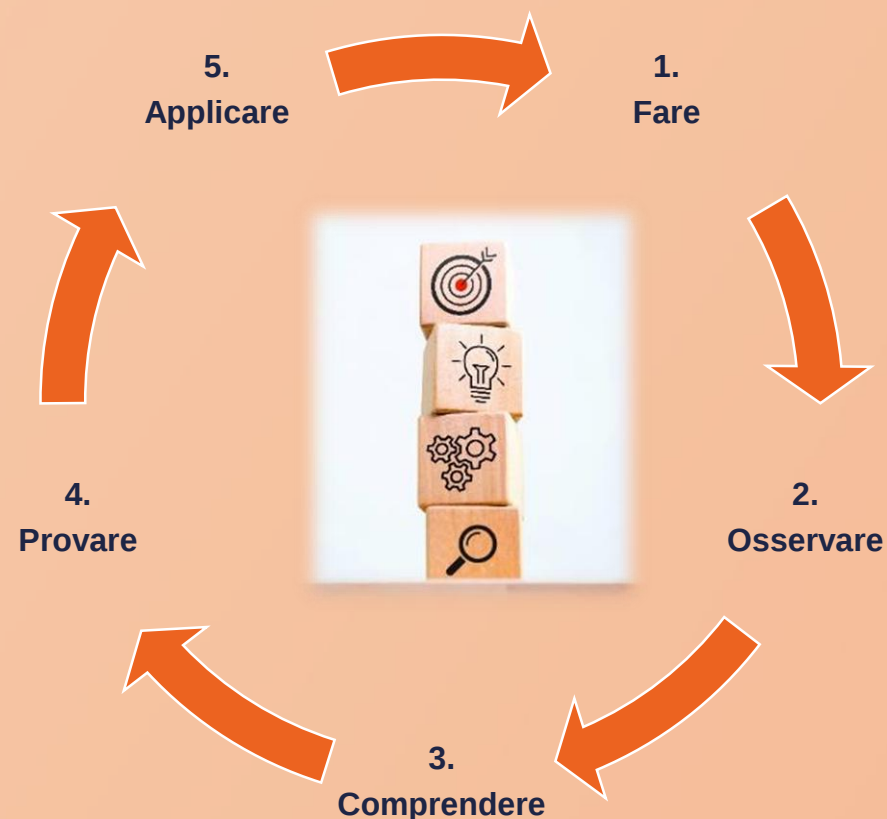
Motiva ogni partecipante alla **sperimentazione**, nella propria realtà quotidiana, di quanto elaborato in aula, lo porta a rielaborare i propri atteggiamenti e consolidare i cambiamenti intrapresi e sperimentati.

INTERATTIVO

L'apprendimento è basato sull'osservazione, la riflessione, l'allenamento su **situazioni specifiche** tratte dalla realtà individuale.

PREVEDE UNA VERIFICA DEI PROGRESSI

Sono previsti diversi momenti di **verifica dei risultati** e progressi conseguiti attraverso la sperimentazione pratica, con scambio di esperienze e "arricchimento" reciproco.



Aspetti organizzativi



Date: 30-31 ottobre 2025

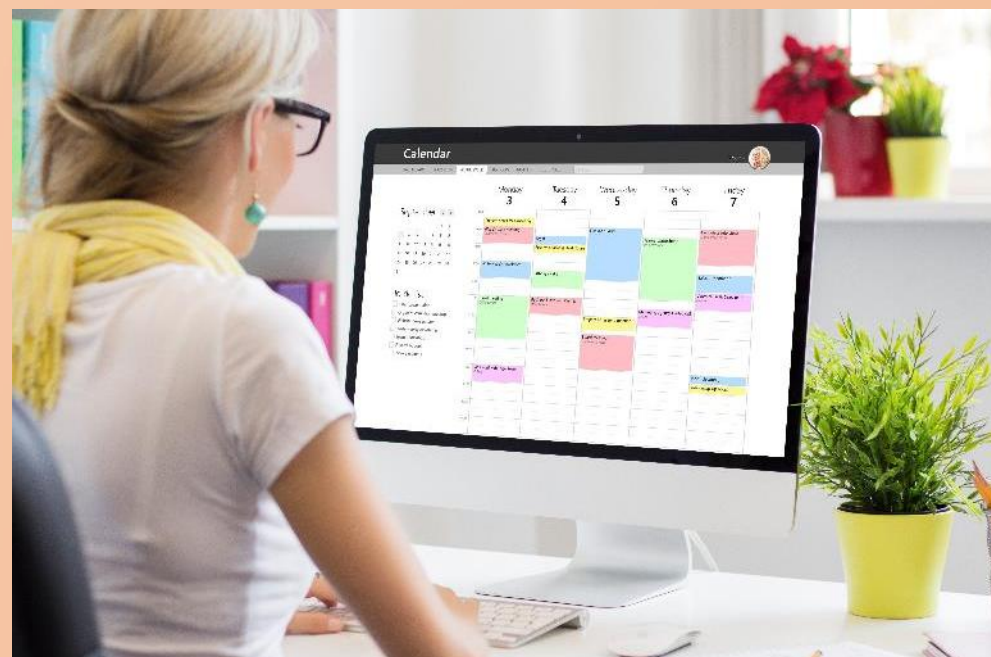
Orario: Dalle 9.30 alle 18.00 (con intervallo per il pranzo e coffee break)

Sede: Bologna.

Il nome dell'Hotel presso il quale si svolgerà il training verrà comunicato in occasione dell'invio del materiale di preparazione alla prima giornata, 15 giorni prima dell'inizio del training stesso.

Trainer in aula: Dottor MAURIZIO MORINI

Al fine di consentire il raggiungimento degli obiettivi didattici indicati nel programma, segnaliamo la necessità di partecipare e tutte le giornate di training. Non sarà possibile, stante la metodologia di lavoro, proseguire nel training nei casi di assenza alla prima giornata.



Condizioni economiche e di pagamento



Quota di partecipazione: € 1.350,00 + IVA per partecipante.

La quota di partecipazione comprende la documentazione didattica (dispense, schede, materiale per le esercitazioni), il pranzo e un coffee break per tutte le giornate di training.

Modalità di pagamento: all'atto dell'iscrizione, mediante bonifico bancario

BANCA DI IMOLA SPA

Filiale di VILLANOVA DI CASTENASO (BO) – IBAN IT77Z0508036760CC0070007297

Cod. CIN Z con valuta fissa per Training Meta S.r.l.

15 giorni prima dell'inizio del training (allegare copia del bonifico)

Segue fattura quietanzata.

Eventuali disdette di partecipazione al training saranno accettate, con rimborso del 50% della quota versata, se pervenute almeno 15 giorni prima dell'inizio dello svolgimento della prima giornata. Per disdette pervenute oltre tale termine, Training Meta S.r.l. si riserva di trattenere l'intera quota.

SCHEDA DI ISCRIZIONE



Desideriamo iscrivere al training di **PUBLIC SPEAKING** le seguenti persone:

Nome e Cognome _____

Nome e Cognome _____

Alleghiamo alla presente scheda di iscrizione copia ordine del bonifico disposto il ____ / ____ / ____

tramite la Banca _____ per € _____

Intestare la fattura a:

Società _____

Indirizzo _____ Cap _____ Città _____ Provincia _____

Partita IVA _____ Cod. Fiscale _____

Codice destinatario _____

Data _____

Timbro e firma _____

Dopo la compilazione del presente modulo inviare a: info@trainingmeta.it



 Via Bottau, 4
40055 - Castenaso (BO)

 +39 051 78 89 54

 @ info@trainingmeta.it

 www.trainingmeta.it