

CONTARE E RACCONTARE progettare ed effettuare presentazioni efficaci

10 Novembre 2014 ore 13.30 – 17.00

11 Novembre 2014 ore 09.00 – 17.00

Non c'è dubbio che il possesso di conoscenze, teoriche e tecniche, legate ai “numeri” sono fondamentali per una presentazione valida e credibile. Tuttavia occorre “fare i conti” con l'interesse e l'attenzione delle persone a cui le presentazioni sono indirizzate. Ecco perché occorre “saper contare” ma anche “saper raccontare”.

Come raccontare un'indagine di mercato, una ricerca o una survey che, di fatto, si basa su evidenze numeriche? Come illustrare numeri, grafici in modo coinvolgente e affascinante?

Come presentare una ricerca, qualitativa o quantitativa che sia, riuscendo ad andare al punto senza dispersioni di energia? Come riuscire ad evitare cali di attenzione del pubblico? Siamo certi che gli ausili visivi che utilizziamo (e il modo in cui li usiamo) sono il giusto mezzo per raggiungere gli obiettivi prefissati?

OBIETTIVI

La finalità generale dell'intervento è quindi quella di fornire ai partecipanti indicazioni e stimoli per effettuare presentazioni in pubblico che abbiano un “appeal” superiore a quelle attuali, con particolare attenzione alle situazioni appena descritte.

Più nel dettaglio le finalità possono essere così riassunte:

- sviluppare o consolidare le capacità comunicative nel contatto con più interlocutori, attraverso la gestione dello stress e la canalizzazione della tensione nervosa;
- condividere approcci e tecniche per progettare e strutturare un intervento in pubblico, in particolare per interventi che abbiano al loro centro l'illustrazione e la condivisione di dati;
- fornire indirizzi e strumenti per gestire con sicurezza e brillantezza presentazioni in pubblico, sia dal punto di vista comportamentale sia da quello della gestione dei supporti multimediali;
- aiutare i partecipanti ad identificare il proprio “stile di comunicazione naturale in pubblico”, che consenta di catturare l'attenzione dell'uditorio al fine di aumentare l'efficacia dell'informazione e dei messaggi trasmessi;
- apprendere un'adeguata capacità di raccontare, ovvero sviluppare skill di storytelling che possano adeguatamente integrarsi all'esposizione di dati numerici, arricchendo la qualità della presentazione e interessando maggiormente il pubblico.

Per potersi approcciare in modo pragmatico agli obiettivi descritti, I partecipanti, durante l'attività didattica, saranno invitati a lavorare sui contenuti e sulle modalità espositive di interventi in pubblico che saranno chiamati a progettare ed erogare dopo la partecipazione al corso stesso. Le simulazioni che verranno effettuate nel corso delle giornate d'aula potranno quindi in parte vertere proprio sulle loro prossime reali presentazioni, se da loro desiderato, o comunque su casi concreti quali presentazioni già effettuate o comunque verosimili.

SVILUPPO DEL CORSO

Il corso avrà la durata di una giornata e mezza:
10 e 11 Novembre, inizio alle 14.00 di lunedì e conclusione alle 17.30 di martedì

Docente: Andrea Bertinotti

Esperto di comunicazione e presentazioni in Pubblico

Svolge attività di consulenza e formazione dal 1990, in Italia e a livello internazionale.

Oltre a significative esperienze nell'ambito dell'analisi delle culture aziendali e dei ruoli organizzativi, nonché del culture change, del performance management e del lavoro in team, una specializzazione:

la comunicazione in pubblico, affinata con costanti aggiornamenti all'estero e la collaborazione con key note speaker di fama internazionale. Dal 1992 supporta in questo specifico ambito manager e imprenditori con percorsi formativi e attività di coaching mirate al conseguimento di performance eccellenti.

Da più di 10 anni collabora in modo continuativo con il mondo accademico, con l'Università Cattolica di Milano, dove svolge attività di docente all'interno del Master "Impresa e Valore", nell'ambito dell'HR Management. Da cinque anni è docente per il Master in Fundraising dell'Università di Forlì.

Interviene abitualmente in qualità di relatore in convegni ed eventi.

Le Organizzazioni qui di seguito riportate sono quelle con cui Andrea ha collaborato negli ultimi anni sui temi dell'efficacia nelle presentazioni, sia come formatore sia come consulente per la creazione e gestione di processi ed eventi aziendali di comunicazione in pubblico.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE:

- Associati AISM € 350,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4
- Non associati € 550,00 + IVA

Le quote comprendono: materiale didattico, coffee break e colazione di lavoro.

Ulteriori Informazioni:

Segreteria AISM info@aism.org

Tel. 02 863293

SCHEDA DI ISCRIZIONE
CONTARE E RACCONTARE
progettare ed effettuare presentazioni efficaci

10 Novembre 2014 ore 13.30 – 17.00

11 Novembre 2014 ore 09.00 - 17.00

DATI DEL PARTECIPANTE

Cognome & Nome _____

Indirizzo _____

CAP Città prov. _____

Tel. diretto Cell. _____

e-mail _____

Ruolo in Azienda _____

Area Aziendale di Appartenenza _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____

Indirizzo N. _____

CAP Città prov. _____

Tel. Fax _____

Partita IVA _____

Codice Fiscale _____

CLAUSOLE CONTRATTUALI

1. Iscrizione - La presente iscrizione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, va inviata a mezzo e mail info@aism.org **AISM** Associazione Italiana Marketing Via Olmetto 3 – 20123 Milano - Tel. 02/863293, che invierà conferma scritta di avvenuta accettazione.

2. Quota di Partecipazione e Modalità di Pagamento:

- **Soci AISM** € 350,00
fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4
- **Non Soci** € 550,00 + IVA

Il pagamento dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione a mezzo: bonifico bancario da effettuarsi sul c/c 40866457 intestato *AISM Associazione Italiana Marketing* Unicredit Banca ag. 00216 Milano Carrobbio
 IBAN IT 73 G 02008 01616 000040866457
 BIC SWIFT UNCRITB1216

3. Tempi e Modalità di Recesso

E' possibile richiedere la restituzione della quota di iscrizione versata se il recesso avviene entro 10 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo. La disdetta dovrà essere comunicata a mezzo fax o email dopo nostra dichiarazione di ricezione.

4. Variazioni di Programma

AISM Associazione Italiana Marketing si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione a mezzo fax o e-mail ai partecipanti entro tre giorni lavorativi prima della data di inizio del corso, in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. Altresì si riserva la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale.

5. Foro Competente

Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.

6. Privacy Informativa ai sensi dell' art. 13 DLGS 30.06.2003, N. 196 e successive modificazioni. Ai sensi del DLGS N. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi. I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via email, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di *AISM Ass. Italiana Marketing*. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della Legge aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo indicato in calce. Qualora non desiderate la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e email) agli altri partecipanti al corso, barri la casella.

Qualora non desiderate ricevere ulteriori informazioni, barri la casella.

Firma per accettazione (con timbro per azienda)

Firma e timbro per specifica approvazione delle clausole 4,5.(art. 1341 2 ° comma Codice Civile)

Data _____