

# THE MASK

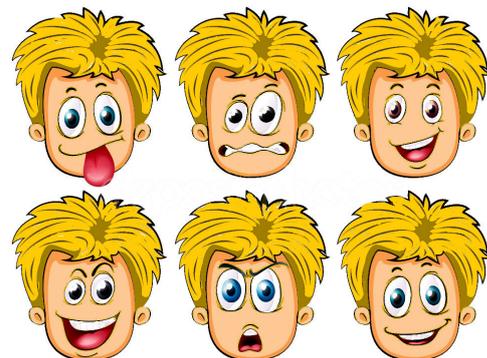
## SCHEDA PRODOTTO

Ti piacerebbe poterti adattare facilmente ad ogni situazione, in qualsiasi contesto?

Saper comunicare senza timore?

Mettere in pratica le nozioni, imparate insieme, sulla comunicazione, sul modo, sulle tecniche e gli approcci alla vendita?

Superare la paura di sbagliare un discorso di fronte a un cliente o a un collega?



Spesso crediamo che l'aspetto unico e fondamentale della comunicazione sia ciò che diciamo. In realtà la percentuale legata alla comunicazione non verbale (linguaggio del corpo) e paraverbale (come diciamo le cose) rappresenta più del 70% della comunicazione. In azienda, con un cliente, in una riunione, in selezione è fondamentale saper gestire l'emozione, veicolandola su ciò che vogliamo ottenere dalla conversazione: interesse, emozione, coinvolgimento, passione. Non solo. E' necessario, inoltre, capire velocemente chi abbiamo di fronte perché il nostro messaggio abbia più effetto o per evitare spiacevoli brutte figure o gaffes.



### OBIETTIVO

Il corso THE MASK nasce con l'obiettivo di cancellare innanzitutto l'ansia o il timore di parlare in pubblico, di trasformare quest'ansia in emozione da diffondere con intensità e credibilità, di scoprire quanto più è possibile come parla il nostro corpo e utilizzarlo al meglio, di aumentare l'empatia comprendendo meglio i nostri interlocutori e adattarci più rapidamente a loro.



### COSA IMPARERAI

I corsisti apprenderanno:

- ✓ tecniche di rilassamento per eliminare ansia prima di una riunione/discorso in pubblico;
- ✓ esercizi facciali e vocali per esprimere al meglio le emozioni o nascondere incertezza;
- ✓ esercizi di public speaking per motivare o emozionare collaboratori e clienti;
- ✓ studio del volto e delle emozioni per capire in poco tempo chi abbiamo di fronte;
- ✓ studio delle micro-espressioni e dei volti della menzogna per aumentare l'empatia e la comprensione dei caratteri;
- ✓ Come interpretare se stessi in una veste nuova così da superare le convinzioni autolimitanti;
- ✓ Ascoltare e amare la propria voce e il proprio corpo;
- ✓ Come fare una telefonata efficace (inbound & outbound).

"Tutto il mondo è un teatro e tutti gli uomini e le donne non sono che attori: essi hanno le loro uscite e le loro entrate; e una stessa persona, nella sua vita, rappresenta diverse parti."

(William Shakespeare)



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate non consecutive, con modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti, in particolar modo a chi vuole aumentare la propria efficacia comunicativa, l'empatia e la capacità di indagine in vendita o in selezione.

CHE LO SHOW ABBIAMO INIZIO !!!