



# **I CODICI DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA**

**DAI POTERE ALLE TUE PAROLE PER OTTENERE DI PIÙ**

# L'AUTOREVOLEZZA

È fondamentale, nei rapporti interpersonali, nel mondo degli affari, nelle relazioni commerciali, nel settore delle comunicazioni, nella politica e nella società in genere, riuscire a convincere i propri interlocutori. Convincere – Persuadere – Influenzare – Manipolare, c'è una profonda differenza anche se spesso, per convenienza, si confondono.

Le persone autorevoli non ordinano, persuadono. La capacità di stimolare le persone a scegliere naturalmente la posizione del leader ed i riscontri, che ne derivano, sono fondamentali per ottenere la massima disponibilità da parte delle persone.



# AVERE IMPATTO

Avere la capacità di valorizzare, influenzare e portare l'interlocutore dalla nostra parte senza forzarlo è uno dei driver di comunicazione che creano valore aggiunto.

**Quando comunichi hai impatto sulla realtà o parli e basta?**

**Quando comunichi le tue parole hanno potere o sono solo verbalizzate?**

È un'attitudine sempre più richiesta ed una qualità che fa la differenza in qualunque ruolo organizzativo, non solo nella funzione commerciale.



# COME DIRE COSA?

Ma è anche un'arte e nello stesso tempo una scienza, che si basa su alcune regole di facile apprendimento.

Strutture e sequenze logiche di comunicazione che, quando rispettate, possono fare la differenza fra l'arrendevolezza e l'averci provato.

Come dire cosa!

Questa Master Class vuole essere un contenitore per spiegare in modo agile, semplice e divertente tutti i "trucchi" e le tecniche per diventare dei comunicatori efficaci.



# LA MAGIA DELLA COMUNICAZIONE

Dal potere del silenzio a quello dell'ascolto, dai principi base della comunicazione alla comunicazione ai bisogni individuali, dal linguaggio del corpo alla lettura dei movimenti oculari, dalla capacità di calibrare l'interlocutore a quella di rispecchiarsi per creare feeling, dalla "magia" delle parole all'abilità di formulare le domande giuste a quella di fornire le risposte adeguate, superando anche le obiezioni più difficili.

Tutto quello che c'è da sapere per trasformarsi in conversatori affascinanti, in grandi comunicatori e in persuasori formidabili.



# IL POTERE DELLE PAROLE

Immagina di avere la capacità di indirizzare o cambiare i pensieri delle persone.

**Riesci a immaginare il potere che questo ti darebbe?**

**Ti piacerebbe avere questo potere e raggiungere tutti i tuoi obiettivi?**

Negoziamo perché possiamo ottenere di più di quello che non conquisteremmo se non lo facessimo. Se vuoi che i tuoi colleghi, capi, partner, potenziali clienti o qualsiasi persona dica tendenzialmente "Sì" a ciò che proponi, questa Master Class da una chiave di lettura delle tecniche e delle strategie di comunicazione ad alto impatto.



# OTTENERE DI PIU'

L'obiettivo è ottenere di più, dall'utilizzo di questo libretto di istruzioni, di quanto non si otterrebbe non utilizzando nulla di tutto questo.

Che tu stia parlando con il tuo partner, i tuoi amici, scrivendo un'email di lavoro, vendendo un prodotto, un servizio, raccontando una storia o abbia semplicemente voglia di impressionare, motivare e influenzare gli altri fin dal primo momento, devi conoscere i codici che usano i maestri della persuasione per cambiare i pensieri delle persone e farle agire.



# PIU' PERSUASIVI

Scoprirai cosa fa muovere le persone, cosa le stimola e perché fanno ciò che fanno. Troverai una serie delle tecniche più persuasive utilizzate dai politici, dagli inserzionisti, dagli scrittori di propaganda e da tutti coloro che sono in grado di cambiare o indirizzare i pensieri di un individuo o di un gruppo di persone.

Puoi usare queste tecniche per far fare a una persona cose che normalmente non farebbe, cambiare le sue convinzioni, cambiare i suoi pensieri, convincerle di qualcosa o farle agire.

Questa Master Class non è progettata per scopi accademici, ma per essere messa in pratica nella vita di tutti i giorni.





# LORIS COMISSO

Titolare di Business Formula e Docente in Comunicazione & Leadership dal 1998.

Percorso Leader e General Management alla SDA Bocconi di Milano, Master PNL e Leadership Sistemica. Master in "Leadership e Change Management" alla Sole24Ore Business School. Certificazione qualifica formatore manageriale 6° livello Apaform.

Fondatore del Business Talk per la Classe Dirigente delle Aziende. Editore e autore dei libri "Cambiare si può", "Protagonista dei tuoi Risultati e "Condurre un'Impresa"



# SIMONE RAVENDA

E' considerato ad oggi uno tra i migliori mentalisti di tutta Italia.

Vincitore di premi e riconoscimenti internazionali nel campo del mentalismo e con più di tremila spettacoli all'attivo è specializzato nel corporate entertainment, un tipo di show di mentalismo dedicato alle aziende e creato ad hoc per le specifiche esigenze del cliente.

Simone Ravenda è anche un coach professionista in programmazione neuro linguistica ed è uno tra i pochissimi performer che fonde nei suoi show esperimenti di mentalismo e formazione, fornendo quindi un'esperienza che oltre a stupire, divertire ed emozionare dona anche strumenti pratici di miglioramento personale e aziendale.



**LOCATION**  
"Domus Bacc(H)i  
Precenicco (UD)



# PROGRAMMA

- Come mettere le idee nella mente delle altre persone
- Come creare uno stato mentale in cui le persone sono pronte ad accettare le tue idee
- Come cambiare la mentalità di una persona
- Come far accettare e valorizzare i tuoi suggerimenti
- Come cambiare o indebolire le credenze
- Come provocare o cambiare stati emotivi
- Come far uscire le persone da stati emotivi negativi
- Come cambiare la direzione dei pensieri di un'altra persona
- Come essere d'accordo con tutto e continuare a mantenere la propria opinione
- Come ottenere accordi e seminare le condizioni alle quali non si può dire di no
- Come far sì che le persone usino la loro immaginazione per ottenere quello che vuoi
- Come mettere nelle condizioni il tuo interlocutore di venire verso di te
- Come aver impatto con quello che dici
- Come pensare con la tua testa e parlare con la comunicazione dell'altro



# PROGRAMMA

- Dalle ore 09.00 Registrazione Partecipanti
- Dalle ore 09.00 alle ore 09.45 Colazione d'Affari
- Dalle ore 10.00 alle 11.30 1^ parte Master Class
- Dalle ore 11.30 alle 11.45 Coffee Break
- Dalle ore 11.45 alle ore 13.15 2^ parte Master Class
- Dalle ore 13.15 alle ore 14.20 Business Lunch
- Dalle ore 14.30 alle ore 16.30 3^ parte Master Class
- Dalle ore 16.30 alle ore 16.45 Coffee Break
- Dalle ore 16.45 alle ore 18.15 4^ parte con ospite Simone Ravenda
- Dalle ore 18.15 alle ore 18.30 Conclusioni e saluti



# BONUS

- Colazione d’Affari per matching fra partecipanti;
- Business Lunch a buffet;
- Borsa Studio per Gruppi; più si è, meno costa.
- Rischio Zero; il tuo credito è in cassaforte
- Numero Chiuso; Numero Massimo Partecipanti: 40.
- Sicurezza Garantita;
- Simulazioni Personalizzate e Apprendimento Esperienziale;
- Report Master Class;
- Materiali formativi (Block Notes e Penna);
- Video Integrale Master Class;
- Iscrizione gratuita Community [salmoneindaco.it](https://www.salmoneindaco.it);



# PROMOZIONI

**Pricing:**

~~€ 347,00 + iva~~

**Prenotazioni fino  
al 31/01/2023  
€ 197,00 + iva**

**Prenotazioni fino  
al 20/02/2023  
€ 247,00 + iva**

**Prenotazioni fino  
al 03/03/2023  
€ 297,00 + iva**

**Prenotazioni dal 15/11/2022, con le promozioni, solo per i possessori di questa brochure,  
fino ad esaurimento posti**



MASTER CLASS

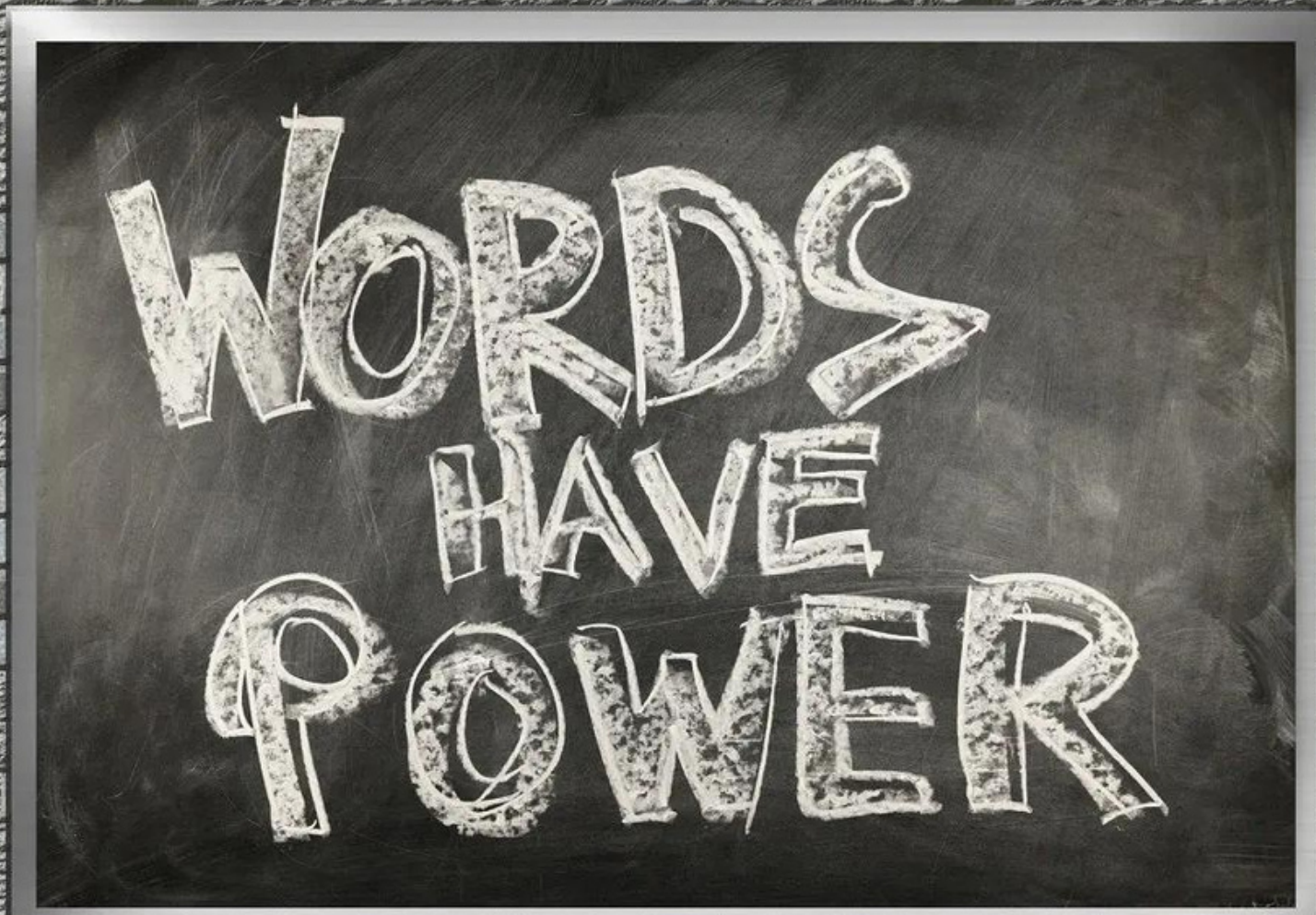


# I CODICI DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA

Dai potere alle parole  
per ottenere di più



OSPITE: SIMONE RAVENDA





A close-up photograph of a woman's face. She is holding a magnifying glass over her right eye, which is significantly enlarged and detailed. Her left eye is visible in the background, looking directly at the camera. The background is a dark, textured surface. The overall composition is framed by teal geometric shapes.

# I CODICI DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA

Email: [eventi@loriscomisso.it](mailto:eventi@loriscomisso.it)  
Web: [www.loriscomisso.it](http://www.loriscomisso.it)  
Phone: +39 331 825467