



# **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

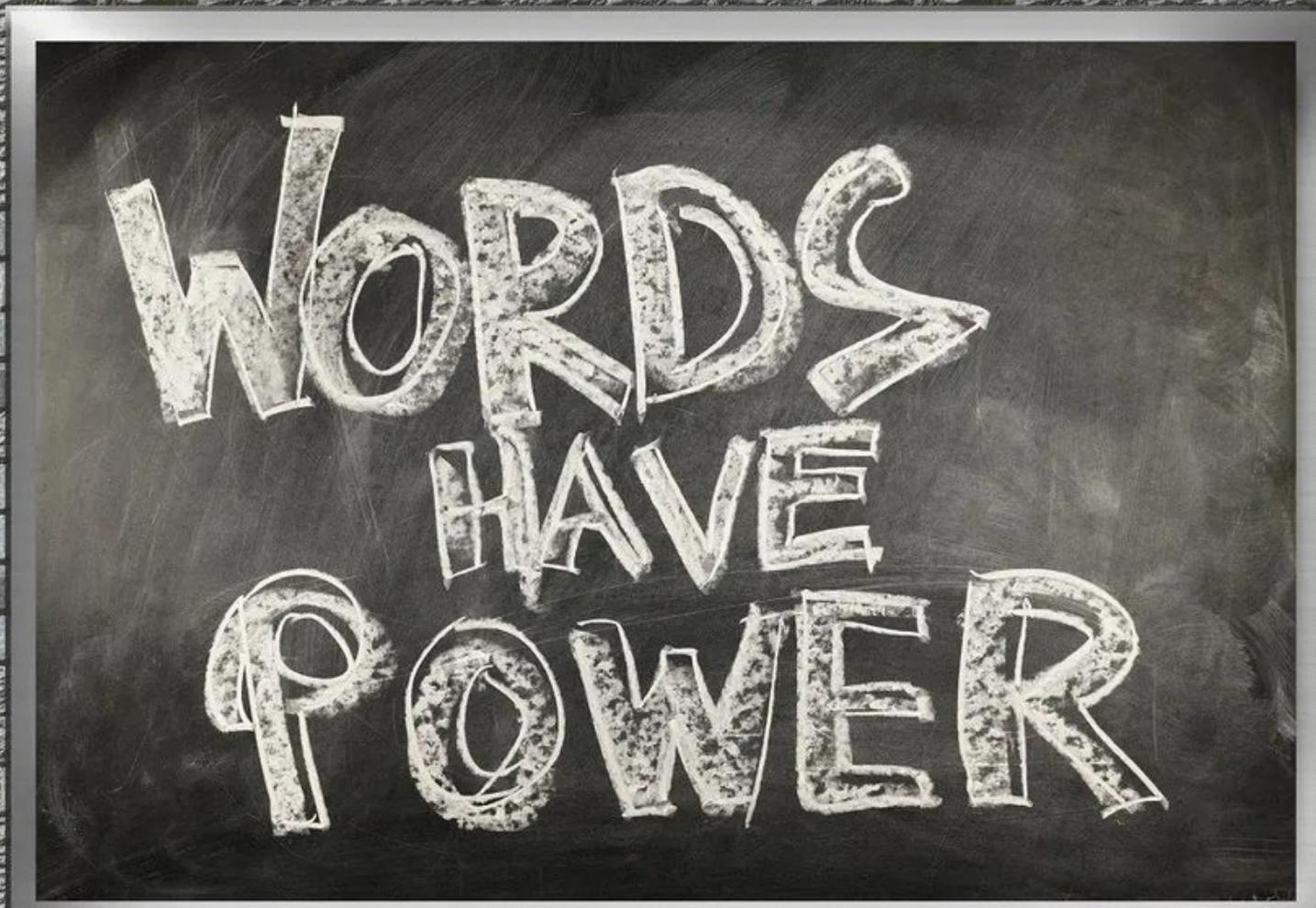


# I CODICI DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA

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 dark, and there are teal geometric shapes overlaid on the image.

# 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