



# COMUNICAZIONE PERSUASIVA

L'obiettivo del corso è quello di illustrare le tecniche comunicative più efficaci e più utilizzate dai professionisti per persuadere le persone e risolvere in modo favorevole le diverse situazioni complesse che, quotidianamente, si possono verificare nell'ambito lavorativo.

[VISITA IL CORSO](#) 

Quando si parla di comunicazione persuasiva si fa riferimento alla capacità di esprimersi o manifestare un comportamento in grado di trasmettere un messaggio capace di indurre un cambiamento di opinione negli interlocutori. Nel mercato del lavoro odierno, la capacità di convincere le persone e di influenzare le loro scelte è un fattore che può fare la differenza tanto a livello organizzativo, e quindi nel rapporto con colleghi e collaboratori, quanto a livello di performance di marketing, ovvero nel rapporto con i clienti. Il corso illustrerà i principi cardine della persuasione e i diversi modelli teorici con cui essi vengono messi in atto.



## DOCENTE

Dott. Michele Bresciani



## DURATA

5 ore



## MODALITÀ

e-Learning

Il corso andrà oltre la trattazione teorica, spostandosi in un ambito più pratico e concreto attraverso la contestualizzazione all'interno di uno studio professionale, rivolgendosi a tutti coloro che intendono apprendere le basi della comunicazione persuasiva per migliorare le proprie prestazioni in ambito lavorativo.

## 1 SII COERENTE. O NO?

- Introduzione
- Persuadere
- Il Principio di coerenza (Parte 1)
- Il Principio di coerenza (Parte 2)
- Coerenza e fiducia
- Coerenza e Opinioni
- Argomentazioni persuasive

## 2 CONVINCERE CON LA TUA AUTOREVOLEZZA

- Il principio di autorità (Parte 1)
- Il principio di autorità (Parte 2)
- Come ottenere autorevolezza
- Autorevolezza e competenza
- Diritti del CTU
- Esperimento sull'obbedienza all'autorità di Milgram
- Creare un metodo

## 3 NOI E GLI ALTRI

- Il principio di reciprocità (Parte 1)
- Il principio di reciprocità (Parte 2)
- Il principio di reciprocità (Parte 3)
- Il principio di riprova sociale (Parte 1)
- Il principio di riprova sociale (Parte 2)
- Testimonial e Influencer

## 4 SE CE N'È POCO LO VOGLIO

- Il principio di scarsità (Parte 1)
- Il principio di scarsità (Parte 2)
- Scarsità e percezione
- Scarsità e rivalità
- Il meccanismo di reattanza

## 5 SE MI È SIMPATICO MI CONVINCINE

- Il principio di simpatia
- La somiglianza
- I complimenti
- L'Associazione

## 6 NEGOZIARE E PERSUADERE

- La negoziazione
- Gestire il rischio
- Spostare l'equilibrio
- L'ancoraggio
- Gestire gli equilibri economici e psicologici

## 7 TATTICHE PERSUASIVE

- Premessa alle argomentazioni persuasive
- La roccia sotto il velo dell'acqua
- Il ruolo delle sorprese
- In nome della legge
- Conclusione

## Modalità di erogazione

Il corso è erogato in modalità *e-learning* ed è strutturato in **Unità didattiche**. Ogni unità didattica è costituita da una serie di **videolezioni registrate in HD**. L'utente avrà la possibilità di scaricare il Materiale Didattico del corso in formato PDF direttamente dalla propria area riservata. Al termine del corso verrà rilasciato per email un **attestato di merito**.

## Accessibilità

Le videolezioni sono accessibili in ogni momento della giornata da ogni dispositivo dotato di connessione ad internet. Per una visualizzazione ottimale del corso è consigliato utilizzare un **Pc, Tablet o Smartphone** connesso ad internet, tramite browser *Google Chrome*.



PC



Tablet



Smartphone

Connessi ad internet con **Google Chrome**

## Durata Iscrizione

Ogni utente avrà accesso al corso tramite credenziali univoche ed individuali, per consentire la tracciabilità di ogni singola attività svolta e per assicurare un'assistenza continua e personalizzata. Sarà consentito di accedere alla propria area riservata sulla piattaforma didattica *e-learning* Pedago per un **periodo massimo di 6 mesi** a partire dall'inizio del corso.

## Test di verifica dell'apprendimento

Il corso prevede un **test intermedio** alla fine di ogni unità didattica (allo scopo di garantire i più alti livelli di apprendimento) ed un **test finale** di fine corso. Tutti i test di verifica dell'apprendimento, contengono domande estrapolate in maniera casuale da una banca dati e vertenti gli argomenti studiati all'interno del corso, con **obbligo di superamento per almeno l'80% dei quesiti somministrati**.

### Test Intermedio

È il **test di fine unità didattica**. Al termine di ogni unità didattica sarà presente un breve test con domande attinenti gli argomenti appena studiati dal discente.

### Test Finale

È il **test conclusivo di fine corso**. È possibile ripeterlo fino ad esito positivo. A conclusione dello stesso sarà rilasciato l'attestato di merito entro 10 giorni.

I test di verifica dell'apprendimento intermedi e finali, seguono gli standard previsti per i corsi in modalità *e-learning* e variano a seconda delle indicazioni ufficiali predisposte dai Consigli Nazionali.

## Crediti Formativi Professionali

Iscriviti al corso e seguilo dove e quando vuoi, al resto ci pensiamo noi! Pedago ti permette di acquisire i Crediti Formativi Professionali previsti dal tuo ordine in maniera facile e veloce con corsi erogati in modalità *e-learning*, riconosciuti dai principali Consigli Nazionali. Ottenere i CFP è facilissimo: superato il test finale riceverai l'attestato al tuo indirizzo e-mail e, nel frattempo, noi ci occuperemo di caricare i CFP sulla piattaforma ufficiale del tuo Ordine Professionale.

## Piattaforma didattica

**Termini e Condizioni**  
Prima di iniziare le video lezioni, leggi questo breve regolamento e clicca su "Accetto" in basso per proseguire!

**Il tuo stato di avanzamento**  
Completamento ✓  
Ogni volta che avrai completato un'attività comparirà una casella con una spunta blu, utile per visualizzare il tuo stato di avanzamento!

**UNITÀ DIDATTICHE**  
Video Lezioni  
Segui le video lezioni interattive!  
Ricorda: potrai passare alla lezione successiva solo dopo aver completato con esito positivo la precedente!

**ESAME FINALE**  
Esame Finale 🏆  
Una volta terminato il corso avrai accesso all'Esame Finale, che ti permetterà di conseguire l'Attestato e il CFP!

**MATERIALE DIDATTICO**  
Materiale Didattico PDF  
Slide Riassuntive  
Dopo aver completato tutte le lezioni, avrai accesso al materiale didattico del corso che ti sarà utile per esercitarti in vista dell'Esame Finale!

## Player Videolezioni

**I tuoi Corsi**  
Da questo menu potrai in qualsiasi momento avere facile accesso a tutti i corsi del tuo Account Pedago personale e ritornare alla Dashboard, per visualizzare tutti i tuoi progressi!

**Menu Lezioni**  
Dopo aver completato tutte le lezioni, apri il menu e clicca sulla lezione che vuoi rivedere.

**Il tuo Account Pedago**  
Da qui potrai uscire in qualunque momento. Tutti i tuoi progressi verranno salvati automaticamente e al tuo rientro potrai riprendere da dove avevi interrotto.

**Completamento**  
Per sbloccare la lezione successiva dovrai assicurarti di aver portato a termine la precedente.

**Riprendi**  
Al rientro in piattaforma clicca sul pulsante "Riprendi" per continuare dal punto in cui avevi interrotto.

**Play/Pausa**  
Mettili in pausa in qualsiasi momento! se vuoi sospendere temporaneamente la lezione.

**Barra di scorrimento**  
Potrà essere spostata in avanti e indietro solo dopo aver visualizzato per intero la videolezione.

**Volume**  
Regola il volume a tuo piacimento. Per una fruizione più chiara del contenuto audio ti consigliamo l'ascolto in cuffia.