



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** 

**DURATA** 

MODALITÀ

Dott. Michele Bresciani

5 ore

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.





### 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



## 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



### **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



### 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



### SE MI È SIMPATICO MI CONVINCE

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



#### **NEGOZIARE E PERSUADERE**

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



## **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 Smatphone connesso ad internet, tramite browser *Google Chrome*.



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.

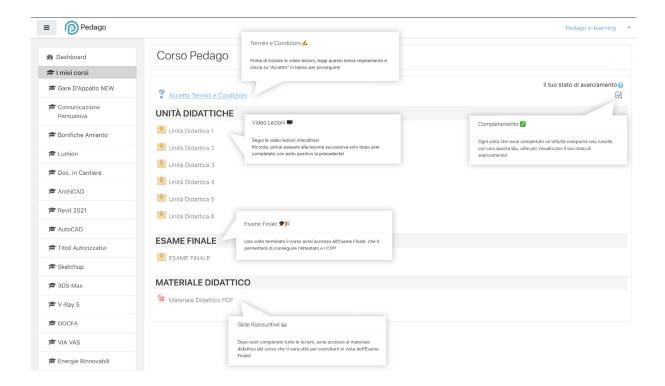
I test di verifica dell'apprendimento intermedi e finali, seguono gli standard previsti per i corsi in modalità e-learning e variano a seconda delle indicazioni ufficiali predisposte dai Consigli Nazionali.

# 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



# **Player Videolezioni**

