



CORSO ONLINE

COMUNICAZIONE PERSUASIVA



Docente
Dott. Michele
Bresciani



Durata
5 ore



Crediti
5 CFP



Modalità
E-learning

ISCRIVITI ORA



CHIAMA IL NUMERO
(+39)092445834



VISITA IL SITO
www.pedago.it





Il Programma del Corso

Descrizione

La comunicazione persuasiva è la capacità di trasmettere messaggi in grado di influenzare opinioni e scelte degli interlocutori. È una competenza strategica nel lavoro, utile sia nei rapporti interni sia nel marketing verso i clienti. Il corso dedicato approfondisce tecniche di persuasione per gestire le dinamiche comunicative e riequilibrare le discussioni; dura 5 ore ed è strutturato in moduli tematici.

Obiettivi

- Illustra le tecniche di comunicazione persuasiva più efficaci utilizzate dai professionisti
- Fornisce strumenti per gestire e risolvere situazioni lavorative complesse
- Analizza i principi fondamentali della persuasione e i relativi modelli teorici
- Traduce la teoria in pratica attraverso esempi e applicazioni in ambito professionale

Perché sceglierci



Docenti Qualificati

Professionisti selezionati tra i più qualificati esperti di ogni settore



Contenuti tecnici, ma chiari

Approccio pratico e comprensibile, anche su temi complessi.



Massima Flessibilità

Possibilità di gestire la formazione in autonomia da pc o smartphone



Risorse Aggiuntive

Ogni corso dispone di materiale didattico, documenti e utility gratuite



Tutoring e Assistenza

Team sempre pronto a gestire esigenze di natura tecnica o didattica



Rilascio di Attestato

Al superamento del corso è previsto il rilascio dell'Attestato

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 CONVINCERE

- 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