



POLITECNICO
MILANO 1863

Comunicazione Efficace

Obiettivi del percorso

L'obiettivo è quello di fornire ai partecipanti contenuti e strumenti utili a massimizzare la propria capacità commerciale e di vendita. Nello specifico nei confronti di interlocutori che rappresentano potenziali sponsor, clienti, investitori e partner in genere. Tale formazione dovrà servire a rafforzare la credibilità e l'autorevolezza dei partecipanti sia nella ricerca di sponsor (per eventi quali la Polimirun) che nei confronti di aziende a cui vendere spazi per le fiere "Career Day" nazionali e internazionali.

Programma

- Ascolto: una capacità distintiva. Comprendere i bisogni impliciti ed espliciti, capire chi si ha di fronte, cogliere e utilizzare i feed back. I 4 livelli di ascolto.
- Come generare empatia ed essere GRADEVOLI e AUTOREVOLI nelle relazioni professionali: al telefono, via mail, di persona.
- Comunicazione verbale (parole) non verbale (gesti) e paraverbale (voce). Atteggiamenti, parole, azioni per toccare il cuore e la mente dell'interlocutore e del cliente.
- La presenza fisica e il linguaggio del corpo. Modalità comunicative gestuali, gestione e condivisione dello spazio
- La comunicazione magnetica: Le parole per vincere. Strategie di apertura, gestione e chiusura di una trattativa. Azioni concrete per concludere positivamente una negoziazione.
- Come costruire collaborazioni continuative, come fidelizzare i clienti, come gestire progetti o negoziazioni a più interlocutori.

Metodologia didattica

La metodologia utilizzata è di tipo interattivo e coinvolgente. Il docente condividerà con i partecipanti sia contenuti teorici che strumenti concreti da utilizzare immediatamente, lavorando su simulazioni di situazioni reali in ambito comunicazione e vendita, sia al telefono che nelle dinamiche one-to-one con esempi anche di casi critici o di negoziazioni complesse a più

interlocutori. Attraverso la condivisione di immagini, video e case-history reali si potenzieranno le capacità relazionali, empatiche, emozionali di tutti coloro che comunicano, vendono e si relazionano con altre risorse.

Data e sede del corso

- Lunedì **27 gennaio** dalle ore 9.30 alle ore 13.30 – presso aula Lombardi, edificio 6 primo piano
- Lunedì **3 febbraio** dalle ore 9.30 alle ore 13.30 – presso career service
- Lunedì **10 febbraio** dalle ore 9.30 alle ore 13.30 presso career service
- Lunedì **17 febbraio** dalle ore 9.30 alle ore 13.30 presso career service

Docenti

Francesco Fabiano – GeoComunicazione