



ordine degli architetti,
pianificatori,
paesaggisti e
conservatori della
provincia di piacenza

La comunicazione come strumento chiave della professione

Sede dell'Ordine degli Architetti di Piacenza, 9, 16 e 23 maggio dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18

Coordinatore: arch. Patricia Ferro

Premessa

Nel contesto attuale, che relega gli architetti a "beni di lusso" non basta avere le competenze, ma bisogna che tali competenze vengano riconosciute, pena lo svilimento della professione e il finire relegati al ruolo di chi dà consigli, spesso gratis.

Obiettivo

Fornire agli Architetti le tecniche e le metodologie più avanzate per costruire e gestire, in modo efficace e persuasivo la Relazione con il Cliente e costruire con lo stesso una Relazione.

È importante non solo avere le competenze necessarie per la professione, ma acquisirne anche di nuove, dal diventare capaci di leggere la situazione quando si è al cospetto del cliente al sapere spiegare la propria visione in maniera convincente in trenta secondi netti.

Fornire agli Architetti le metodologie e le tecniche più avanzate per gestire, in modo efficace, la comunicazione e la vendita del Progetto, attraverso una Relazione personalizzata e gratificante

Accrescere negli Architetti la consapevolezza e conoscenza di Sé, indispensabili per avere successo nella gestione della Relazione con il Cliente; riconoscendo e gestendo i propri Stati d'Animo e quelli del Cliente

A chi è rivolto

Il corso è rivolto a tutti coloro che desiderano migliorare le proprie capacità di comunicazione e relazionali non solo a livello professionale.

Programma del corso

1° giorno – 9 Maggio 2015 - Ascolto e comunicazione non verbale

- L'ascolto attivo
- Il corpo come mediatore del discorso: l'importanza della comunicazione non verbale
- Aree rivelatrici del "body language": gestualità, mimica facciale, sguardo, voce, prossemica, respirazione, postura del corpo.
- Le emozioni

2° giorno – 16 Maggio 2015 - Gestire la propria emotività

- Gestione la propria parte emotiva
- Linguaggio della voce: timbro, inflessione, volume, tono e ritmo
- Tecniche per gestire con efficacia il linguaggio del corpo nelle relazioni interpersonali.
- Agire con l'altro e non contro l'altro.

3° giorno – 23 Maggio 2015 - Tecniche e strumento per presentare il proprio prodotto

- Tecniche base di narrazione
- Lo Storytelling
- Presentare il proprio prodotto.

Docenti

Paolo Busi è diplomato alla Scuola di Teatro Louis Jovet, dove ha successivamente insegnato Improvvisazione. Dal 1990 si occupa di improvvisazione teatrale e in quella veste ha partecipato ai campionati mondiali di improvvisazione in Germania nel 2006 e ai campionati europei nel 2008.

Docente di Improvvisazione dal 1996, ha tenuto corsi di comunicazione, narrazione e improvvisazione per medici, docenti, sindacalisti e operatori di front-end. Nel 2006 ha partecipato alla serie televisiva "A scuola d'impresa".

Da Settembre 2014 è docente di improvvisazione certificato Improteatro..

Marcello Savi è regista, cabarettista e attore di improvvisazione teatrale. Ha fondato nel 2010 la prima scuola d'improvvisazione teatrale dia Piacenza, seguita nel 2013 da quella di Fidenza. Nel 2011 arriva col suo gruppo gli **Angels Prut** quarto ad Italia's **Gos Talent**. Specializzatosi in vari corsi con docenti tra i quali spiccano Fabio Mangolini, Jango Edwards e Yves Roffi vanta anche una pluriennale esperienza nel campo della formazione aziendale con corsi e laboratori tenuti presso Airespsa, Ausl Piacenza, Saipem, Sacbo-Orio al Serio, P&G, Reckitt Benckiser.

Crediti Formativi Professionali	15
Quota di iscrizione	Giovani: € 175 Interni: € 215 Esterni: € 255
Numero minimo per l'attivazione del corso	10
Numero massimo partecipanti	15
Requisiti	vestiti comodi