

La Tecnica dell'Ascolto

02 GIORNI

OBIETTIVI

Sviluppare una maggiore empatia nei confronti del nostro interlocutore. Imparare ad ascoltare veramente liberando la propria mente dai filtri che possono distorcere il messaggio originario. Prestare attenzione a tutti i segnali, verbali e non verbali, per rispondere nel modo più appropriato al nostro interlocutore. Acquisire la buona abitudine di esercitare un ascolto attivo per verificare di aver ben compreso il messaggio ricevuto.



*"Ama la verità
ma perdona l'errore"*
VOLTAIRE

PROGRAMMA

Fondamenti di comunicazione

- > I presupposti della comunicazione
- > Le basi del modello comunicativo e le loro implicazioni
- > Il significato della comunicazione
- > La mappa e il territorio
- > Comportamento e comunicazione
- > La congruenza e l'incongruenza nella comunicazione

- > Tecniche di domande per concentrarsi sull'ascolto di ciò che è importante e prioritario
- > Far percepire all'interlocutore che lo si sta ascoltando e comprendendo

Ascolto attivo

- > I meccanismi base dell'ascolto attivo
- > Consigli per trasformare l'ascolto in arte
- > Check-list per uno scambio formale
- > La scelta di una posizione di ascolto
- > Come migliorare la propria capacità di ascoltare

Ascoltare per comunicare

- > La degenerazione della comunicazione
- > I risultati di ascolto
- > Comunicazione e ascolto: chi non ascolta non comunica
- > Il linguaggio del corpo: interpretazione psicologica dei gesti più comuni

Vantaggi dell'ascolto attivo

- > Sviluppare la fedeltà ascoltando il cliente e i collaboratori
- > Saper ascoltare e saper domandare
- > Una capacità distintiva del marketing management: ascoltare il cliente
- > Esprimersi in modo adeguato
- > Gli errori più comuni

EDIZIONI

2020


Milano, 13-14 Gennaio
Milano, 22-22 Maggio
Milano, 15-16 Ottobre

2021


Milano, 11-12 Gennaio
Milano, 20-21 Maggio
Milano, 11-12 Ottobre


ISCRIZIONI

 SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:
• 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
• 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 www.scuoladipaloalto.it

 informazioni@paloaltoscuola.it



PARTECIPANTI



Per tutti coloro che sentono la necessità di ampliare la propria capacità di ascolto al fine di comprendere meglio il proprio interlocutore ed essere più incisivi nelle relazioni in genere.