

THE EAGLE PITCH. COMUNICARE IN PUBBLICO: presentazioni di business ad alta quota - 16 ORE

OBIETTIVI DEL CORSO:

Il percorso ha l'obiettivo di fornire **tecniche concrete** per strutturare presentazioni efficaci, lavorando su storyboard, blocchi logici e value stream, così da rendere il messaggio chiaro, coerente e orientato al risultato. I partecipanti sviluppano una maggiore **consapevolezza dell'impatto comunicativo**, imparando a gestire in modo intenzionale linguaggio verbale e non verbale.

Particolare attenzione è dedicata alla **capacità di focalizzazione**: definire obiettivi chiari e risultati misurabili, applicando il principio dello *Start from the End*, per evitare dispersioni e mantenere il messaggio centrato su ciò che conta davvero. Il corso potenzia il **coinvolgimento del pubblico**, allenando la gestione di attenzione, ritmo e tempo, elementi chiave per mantenere alta l'efficacia della comunicazione.

Viene inoltre allenato lo **storytelling**, insieme all'uso consapevole di esempi, immagini e metafore, per rendere il messaggio memorabile e facilmente trasferibile. Il percorso lavora anche sul rafforzamento della **sicurezza personale e del controllo emotivo** nelle situazioni di esposizione in pubblico. Infine, vengono trasferiti **strumenti pratici** immediatamente utilizzabili per gestire riunioni, meeting e presentazioni aziendali, sia in presenza sia online.

DESTINATARI: Il corso si rivolge a chiunque debba parlare in pubblico, inclusi professionisti, manager, imprenditori e addetti alle vendite e marketing, e a chi desidera migliorare la comunicazione, aumentare la sicurezza e gestire efficacemente presentazioni, riunioni o interventi.

PROGRAMMA

1. DALL'IMPRESSIONE AL FATTO

- Dall'impressione iniziale al fatto concreto
- Progettare la presentazione dal punto di vista dell'interlocutore
- Misurare l'impatto reale di una presentazione

2. START FROM THE END: OBIETTIVI E DECISIONI

- Definizione di target, risultato e criterio di misura
- Il primo obiettivo di ogni presentazione: ottenere un **SÌ**
- Quando una presentazione è efficace: genera un'azione o una decisione

3. TARGET E FOCALIZZAZIONE

- Interlocutori chiave: decisori, influencer, sponsor
- Il Triangolo Strategico del Marketing (customers, company, competitors)
- Capire l'"end" del target e allinearli al proprio
-

4. STRUTTURA E CHIAREZZA DEL MESSAGGIO

- Definizione dei capitoli e dei messaggi-chiave
- Connessione dei contenuti in un **value stream**
- Storyboard e strutture minime (CAR, AS IS → TO BE → Action Plan)

5. PRECISIONE, PAROLE E ATTENZIONE

- Il Modello di Precisione applicato alla comunicazione
- Gestione delle **parole bidone**
- Curva dell'attenzione, ritmo e gestione del tempo (presenza e online)

6. STORYTELLING E MEMORABILITÀ

- Uso di esempi, immagini e metafore
- Self-marketing neuronale
- La regola della **Mucca Viola** e gli attention hooks

7. APERTURA, CHIUSURA E GESTIONE DELLE INTERAZIONI

- Ice-breaker e aperture efficaci
- Chiusura con sistema **ASC** (Azione – Scadenza – Controllo)
- Domande, feedback e gestione delle obiezioni in pubblico

8. APPLICAZIONI DI BUSINESS

- Elevator pitch
- Riunioni operative e decisionali
- Presentazioni a board, team e stakeholder
- Presentazioni aziendali in presenza e online

DURATA: 16 ore

CALENDARIO:

7 aprile, **ORARIO:** 08.30-12.30

4 maggio, **ORARIO:** 13.30-17.30

19 maggio, **ORARIO:** 08.30-12.30

26 maggio, **ORARIO:** 08.30-12.30

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: ***Daniela Bassetto** affianca aziende e leader per trasformare il cambiamento in una leva di azione, accendendo nuove energie e risorse per innovare e generare risultati concreti. Ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Vendite, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali. Ha gestito team e progetti multiculturali in contesti internazionali. Attualmente è Executive Project Leader per progetti d'innovazione in azienda, utilizzando le metodologie Lean e Agile, docente Master in Università e Business Schools, Coach professionista, trainer, e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming. Ha sviluppato una nuova metodologia che garantisce il raggiungimento e il mantenimento degli obiettivi voluti: "Interactive Training – T.I.A. Training in Action."*

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 480 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 550 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa/Fondirigenti a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI:

Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452

Tiziana Carrozzino t.carrozzino@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0564 468805

Sandro Boddi s.boddi@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0577 257213

Per **iscriverti** clicca [qui](#)