



LEADERSHIP NELLA COMUNICAZIONE

FORMAZIONE ACCREDITATA PER PROFESSIONISTI
2018

PER SVILUPPARE LEADERSHIP E AUTOREVOLEZZA NELLA
COMUNICAZIONE IN PUBBLICO, NELLA GESTIONE DELLE
RELAZIONI E DI SE STESSI

Trainers: Luigi Marangoni e Federica Ruggero

CONTATTI
LIGURIATTORI
Federica Ruggero
m. 370 32 86 487
email liguriattori@gmail.com
web www.attoredeltuosuccesso.it



I CORSI DEL 2018 DEDICATI AI PROFESSIONISTI

I corsi sono su “misura” perché ogni professionista ha esigenze precise e ha bisogno di soluzioni personalizzate. Noi di LiguriAttori lo sappiamo perché dal 2014 abbiamo ideato e calibrato questa formazione a stretto contatto con AIGA e i professionisti delle varie categorie.

1. CORSO PUBLIC SPEAKING

2. CORSO COMUNICAZIONE STRATEGICA

3. PERCORSO LEADERSHIP NELLA COMUNICAZIONE



CORSO PUBLIC SPEAKING PER PROFESSIONISTI

Un programma selezionato e mirato che ti fornisce le competenze, gli strumenti concreti e le abilità fondamentali per prendere la parola con tranquillità e sicurezza in congressi, convegni, riunioni, udienze, negoziazioni, corsi di formazione.

Sei seguito puntualmente con feedback precisi che ti sbloccheranno da dubbi o incertezze e ti guideranno ad incrementare la capacità di rendere i tuoi discorsi incisivi e memorabili.

Alla fine del corso avrai imparato UN METODO pratico, semplice, ed efficace per guadagnare tempo nella preparazione del discorso, per strutturarlo in modo chiaro per chi ti ascolta, per gestire la relazione con l'uditorio con naturalezza e autorevolezza, per gestire lo stress prima e durante la tua performance, per utilizzare il potere del linguaggio del corpo e della voce, per catturare e mantenere viva l'attenzione, colpendo nel segno con il tuo intervento.

La durata è di tre giorni.

Il corso è dedicato ai professionisti esigenti che vogliono diventare ancora più efficaci, consapevoli e al passo con i tempi.

DATE

Venerdì: 18 maggio - 8 e 22 giugno 2018.

METODO

Il metodo prevede una parte teorica e molte esercitazioni pratiche.

PLUS E VANTAGGI

I discorsi dei partecipanti saranno ripresi da una videocamera e inviati tramite email.



CORSO PUBLIC SPEAKING PROGRAMMA

1° Giorno

AUDIENCE

L'obiettivo di un intervento è sempre quello di coinvolgere gli ascoltatori. Per coinvolgerli si deve creare una relazione di sintonia, conoscere gli argomenti che più sono in grado di suscitare interesse, utilizzare precise tecniche per rendere il pubblico partecipe.

PROGRAMMA

Creare *Rapport con l'uditorio*

La struttura della comunicazione

Tecniche pratiche per mantenere alta l'attenzione e imprimere il messaggio nella memoria di chi ascolta

Esercitazione pratica sul creare e pronunciare un discorso con il coinvolgimento dell'audience

MESSAGGIO

Spesso un intervento è debole perché manca una struttura chiara. Ti concentrerai su come preparare un discorso in modo semplice e veloce, attraverso la struttura più usata nel mondo dell'informazione: *la struttura universale del discorso*. Avrai a disposizione dei modelli da applicare ai tuoi interventi per renderli efficaci.

PROGRAMMA

La *Struttura universale* del discorso

Chiarire l'obiettivo

Esercizi di improvvisazione di un discorso

Esercitazione sull'*attacco* e sulla *conclusione* di un discorso

Esercitazione sul creare e pronunciare un discorso con la Struttura classica



2° Giorno

PRESENTATORE

Spesso la tensione nervosa condiziona negativamente sia la preparazione sia la performance. Lo stato psicologico in cui ci troviamo determina le nostre azioni e i nostri risultati.

In questa parte si affrontano i principi fondamentali di un comunicatore di successo; si impara a gestire la tensione nervosa e ad affrontare il pubblico con lo stato che più si ritiene adatto; si impara a influenzare lo stato del pubblico, ad acquisire calma e sicurezza.

PROGRAMMA

Gestire lo Stato Psicologico: Grounding, Fisiologia, Ancore, Dialogo interiore
Convinzioni potenzianti
Principi di linguistica
Esercitazione sul pronunciare un discorso cambiando il proprio stato

3° Giorno

MEZZO

Per rendere il messaggio efficace è sempre più necessario utilizzare il corpo, la voce, le parole e le pause con più sicurezza. E' importante utilizzare con consapevolezza alcuni supporti tecnici, come microfoni, slide, video, lavagne. In questo corso ci si concentra sulla vocalità e sulla padronanza di questi mezzi.

PROGRAMMA

Comunicazione paraverbale: il tono, il volume, il ritmo, l'intonazione della voce
I colori della voce
Riconoscere i segnali del linguaggio non verbale

MESSAGGI PER CONVINCERE

Modulo fondamentale per organizzare i contenuti del tuo intervento in relazione alle sue finalità. Vuoi fare un discorso per convincere? Ti trovi a parlare a un uditorio ostile? Ci sono strutture che semplificano ogni tua azione comunicativa, facendoti raggiungere i tuoi risultati con facilità, eleganza e autorevolezza.

PROGRAMMA

La matrice 4 MAP: per costruire con facilità un discorso motivante e coinvolgente
Lo schema per rispondere a domande durante un intervento in pubblico
Tecnica fondamentale per parlare a un uditorio ostile



CORSO COMUNICAZIONE STRATEGICA PER PROFESSIONISTI

Per gestire al meglio la relazione con i clienti, anche difficili, con i colleghi e la controparte.

Tre giornate in cui hai accesso alle migliori e più innovative tecniche ispirate alla PNL (Programmazione Neuro Linguistica) e al Coaching per sviluppare la leadership nella comunicazione e nelle relazioni interpersonali.

Alla fine del primo giorno avrai imparato ciò che ti serve per gestire con professionalità ed efficacia la relazione con il cliente (anche in un primo incontro) entrando rapidamente in empatia con lui; avrai imparato a controllare il tuo stato emotivo in situazioni performanti (udienza, negoziazioni, rapporto con clienti e controparte) e a saper mantenere la lucidità nei momenti decisivi; avrai imparato inoltre ad avere una psicologia robusta in grado di sostenerti in momenti critici e di farti trovare soluzioni efficaci e creative.

Dopo i tre giorni avrai imparato a usare il linguaggio con modelli che agiscono sul cervello in modo conscio e inconscio; avrai imparato a relazionarti con più consapevolezza con clienti e collaboratori aiutandoli a superare convinzioni limitanti, che li bloccano in posizioni di principio; avrai imparato quali sono le leve che muovono le persone ad agire e come utilizzare il linguaggio per convincere in modo morbido e far trovare nuove soluzioni. Avrai imparato inoltre come scrivere i tuoi obiettivi in modo efficace per il tuo cervello.

Questo corso ti dà un vantaggio strategico per il presente e il futuro della tua professione.

DATE

Venerdì: 19 ottobre - 9 e 23 novembre 2018

METODO

Il metodo prevede una parte teorica e molte esercitazioni pratiche.

VANTAGGI

Il valore aggiunto di questo programma è che i partecipanti potranno apprezzare i risultati non solo in ambito lavorativo, ma in tutti i campi della vita, anche nella sfera personale.



1° Giorno

- CONVINZIONI POTENZIANTI: per avere una psicologia robusta che sostiene le azioni nei momenti critici e nei successi.
- CALIBRAZIONE SENSORIALE: prima di rispondere è necessario calibrare la situazione attraverso l'ascolto, l'osservazione e le sensazioni.
- CREARE EMPATIA: le 3 domande empatiche, creare *rapport*
- Simulazioni nella *creazione del rapport*
- STATO PSICOLOGICO: Scoprire che possiamo ricreare a comando lo stato che desideriamo attraverso l'uso degli ancoraggi interni.

2° Giorno

- MILTON MODEL avanzato: il modello linguistico ipnotico per coinvolgere e creare un ponte di comunicazione con singoli e platee.
- METAMODELLO base: il potente modello linguistico della PNL per ottenere informazioni di qualità dalle persone e aiutarle a superare situazioni bloccate.
- TRE SCHEMI DELLA COMUNICAZIONE: allenarsi a riconoscere e utilizzare i canali sensoriali nella rappresentazione del mondo per rendere la propria comunicazione più ricca e efficace.
- STATO PSICOLOGICO: Scoprire che possiamo ricreare a comando lo stato che desideriamo attraverso l'uso degli ancoraggi.

3° Giorno

- OBIETTIVI BEN FORMATI: come scrivere i propri obiettivi in modo efficace per il cervello.
- VISUALIZZARE: per programmare il nostro cervello a raggiungere gli obiettivi.
- I META-PROGRAMMI: identificare e utilizzare le leve decisionali delle persone.
- SLEITH OF MOUTH, i principali schemi per fare la differenza attraverso l'uso del linguaggio



INFORMAZIONI E CONDIZIONI

Trainer: Luigi Marangoni e Federica Ruggero

1. **Public Speaking per Professionisti.**

Durata: 3 giornate dalle 9.30 alle 18.00.

Massimo iscritti: 20.

Quando: venerdì 18 maggio - 8 e 22 giugno 2018

Dove: Centro di Cultura Formazione e Attività Forensi di Genova.

Quota: 447 € quota ordinaria | 397 € quota AIGA e associati: A.I.A.F. - Foro Immobiliare - Centro Studi "D. Napoletano".

2. **Comunicazione strategica per Professionisti.**

Durata: 3 giornate dalle 9.30 alle 18.00.

Quando: venerdì 19 ottobre - 9 e 23 novembre 2018.

Dove: Centro di Cultura Formazione e Attività Forensi di Genova.

Prezzo: 447 € quota ordinaria | 397 € quota AIGA e associati: A.I.A.F. - Foro Immobiliare - Centro Studi "D. Napoletano"

3. **Leadership nella comunicazione: Public Speaking + Comunicazione Strategica.**

Durata: 6 giorni dalle 9.30 alle 18.00.

Public Speaking: venerdì 19 maggio - 9 e 23 giugno.

Comunicazione Strategica: venerdì 19 ottobre - 9 novembre 23 novembre.

Quota: 847 € quota ordinaria/ 747 € quota AIGA e associati: A.I.A.F. - Foro Immobiliare - Centro Studi "D. Napoletano".



BONUS IN REGALO

Iscrivendoti ad uno dei corsi in programma

Hai in più due omaggi:

- **PUBLIC SPEAKING IN AZIONE (corso di 3 ore)**

Potrai interagire con Luigi durante 3 ore di corso, in cui imparerai quali sono le 3 caratteristiche fondamentali dei discorsi che hanno avuto più successo a livello mondiale nelle conferenze TED, creando un forte impatto nel pubblico.

Trainer: Luigi Marangoni, Attore e Professional Coach

- **CATTURA CON LE IMMAGINI (corso di 3 ore)**

Potrai comprendere come costruire una slide, utilizzando in modo efficace le immagini e le scritte. Scoprirai le regole basilari per evitare gli errori più gravi nel costruire un intervento con l'utilizzo di slide. Sarai guidato alla scoperta di nuove soluzioni tecniche e compositive, per catturare l'attenzione e coinvolgere maggiormente il tuo uditorio.

Trainer: Sandro Ghini, esperto di comunicazione con le immagini

I CORSI BONUS SI SVOLGONO PRESSO LA SEDE DI LIGURIATTORI
PIAZZA STURLA 1/1G - GENOVA



MODALITA' DI ISCRIZIONE

GARANZIA FORMULA 100% SODDISFATTI

Ti iscrivi e poi scopri di non poter partecipare al corso che hai prenotato?

Per la tua tranquillità e libertà, LiguriAttori adotta la formula **100% soddisfatti**.

Riavrai indietro l'intera cifra versata comunicandoci la tua assenza entro 15 giorni dall'inizio del corso (per il Public speaking entro il 3/5 e per la Comunicazione strategica entro il 4/10).

Altrimenti potrai comunque utilizzare la quota per i prossimi corsi in calendario di LiguriAttori.

RICEVUTA O FATTURA

Nel caso in cui serva fattura è da aggiungere alla quota indicata l'IVA. Altrimenti la quota rimane invariata, ti viene rilasciata una ricevuta fiscale, e diventi associato Liguriattori.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Bonifico bancario intestato a: Associazione Culturale LiguriAttori

Banca: Banca Carige

IBAN: IT42B061750159900000977280

Causale: Nome e Cognome + titolo corso

POSSIBILITA' DI RATEIZZAZIONE DELLA QUOTA

La quota dei corsi di 3 giorni va versata in un'unica rata.

La quota del percorso di 6 giorni 'Leadership nella comunicazione' si può versare in **2 rate**.

Rateizzazione per il **Percorso leadership nella comunicazione**:

Quota ordinaria: Rata 425 €

Quota AIGA e associati A.I.A.F. - Foro Immobiliare - Centro Studi "D. Napoletano": Rata 375 €

La data dei versamenti verrà comunicata al momento dell'iscrizione

RITARDO NEL PAGAMENTO

In caso di ritardo del pagamento rateale di oltre 10 giorni rispetto ai tempi indicati perderai i bonus scelti.



LIGURIATTORI: CHI SIAMO

LiguriAttori, fondata da Federica Ruggero, è un centro dedicato alla formazione composto da due aree: LiguriAttori Recitazione e LiguriAttori Comunicazione.

LiguriAttori Recitazione nata nel 2012, si rivolge a attori professionisti, a chi desidera diventare un attore e a chi vuole lavorare su se stesso attraverso il Teatro. LiguriAttori Comunicazione nata nel 2014 su impulso di Luigi Marangoni è un'area specifica dedicata totalmente alla comunicazione in pubblico, alla PNL e al Coaching. Offre corsi intensivi presso la sede di Genova Sturla e realizza percorsi di formazione su misura per Professionisti, Organizzazioni e Aziende.

FEDERICA RUGGERO - ATTRICE DOPPIATRICE

Laurea in Scienze dello Spettacolo, Master Europeo di specializzazione in Programmazione e Produzione Radiofonica e Televisiva, Master Practitioner PNL (certificazione internazionale della Society NLP di Richard Bandler), Corso Professionale per Attori (dal 2005 al 2007) presso il Centro Teatro Attivo di Milano e corso di doppiaggio e speakeraggio presso la Dream&Dream.

Dal 2006 lavora stabilmente con la compagnia del Teatro Garage di Genova in tournée nazionali. Candidata nel 2012 ai David di Donatello nelle categoria "Attrici Protagoniste". Parallelamente ricopre ruoli di presentatrice, giornalista e speaker (Sky, Digitale Terrestre) e di voice over per spot radiofonici, web tg, documentari, audioguide. Dal 2012 dirige a Genova LiguriAttori.

LUIGI MARANGONI - TRAINER COACH

Attore Regista, Formatore e Licenced Coach professionista (certificazione internazionale della Society NLP di Richard Bandler) certificato con Master in Team Coaching, Business Coaching, Life Coaching e PNL. Si è formato in PNL e Coaching presso l'Istituto NLP Italy, certificato dalla NLP Society di Richard Bandler e riconosciuto dall'Associazione Professionale Nazionale Programmatori Neuro-Linguistici e dall'Associazione Professionale Nazionale del Coaching (costituite ai sensi della legge n.4/2013). Frequenta la Business Intelligente Academy di San Marino nel 2016. Si perfeziona in coaching ad altre prestazioni ottenendo il diploma "Strategie per Coach" riconosciuto dalla Professional Coaching Association.

È docente, consulente e coach in corsi di Alta Formazione nel campo della leadership nella gestione di se stessi, delle relazioni interpersonali e nella comunicazione in pubblico. Costruisce i suoi interventi con un programma dinamico e rivolto ai risultati, che fonde il training attoriale con gli studi nel campo del Coaching e della PNL (Programmazione Neuro Linguistica).

Ha collaborato come formatore e coach con Enti pubblici e Aziende, tra cui AIGA ASSOCIAZIONE ITALIANA GIOVANI AVVOCATI, C.I.F.I.R VENETO - CONSORZIO INDUSTRIALE FORMAZIONE E INNOVAZIONE, CONFINDUSTRIA GIOVANI GENOVA, ASL 3 Liguria, AITI - Associazione Nazionale Traduttori e Interpreti, AGFOL, IRECOOP, Ordine degli Assistenti Sociali, Mandarin Oriental Hotel di Milano, Hotel Meridien Visconti Rome, Associazione Italiana Allenatori di Calcio di Coverciano, AGENFOR, GAL, FEDERMANAGER LIGURIA, il Comune di Genova, Savona, Loano, Regione del Veneto, Venezia e l'Università di Genova.

Dirige il centro LiguriAttori dove tiene regolarmente corsi di Coaching, Comunicazione in Pubblico, PNL per Professionisti, accreditati dall'Ordine degli Avvocati, dei Dottori Commercialisti, degli Architetti e dei Mediatori di Genova e corsi di formazione su misura per dirigenti e manager Aziende e Organizzazioni, tra cui ORIENTAL MANDARIN HOTEL MILAN, ARINOX S.P.A, del gruppo Arvedi, leader mondiale nella produzione di laminati in acciaio. È responsabile di Raccontare un brand | Il capitale narrativo, progetto formativo di Public Speaking e Storytelling, in partnership con Storyfactory di Milano, per Confindustria Giovani Genova.

I destinatari sono Amministratori Delegati, Dirigenti, Quadri e Professionisti di aziende come: BolognaFiere Group, Amarin Cork Italia SpA, Costa Crociere SpA, PoltroneSofà, Aimon srl, IRSAP SpA, Lincoln Electric Spa. Oltre 5.000 persone e professionisti hanno partecipato ai suoi corsi. Conduce il TEDx Rovigo presso lo storico Teatro Sociale della città.



Come autore e regista ha lavorato per il cinema, la tv e il teatro. Ha fatto tournée in Italia, Spagna, Slovenia, Croazia e Germania, ha scritto e creato format per RAI 5, ideato progetti culturali per la valorizzazione del patrimonio storico-artistico ed è stato protagonista di progetti europei tra Italia e Francia.

