

## Corso - Kurs

**1/1571 - Executive Presentation: Come farsi ascoltare e impressionare l'interlocutore grazie alle neuroscienze!**

## Ente organizzatore - Organisator

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**  
*Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige*

*Referente del corso: Martina Gufler ([m.gufler@unternehmerverband.bz.it](mailto:m.gufler@unternehmerverband.bz.it))*

## Destinatari – Zielgruppe

**Il corso, destinato esclusivamente a figure aziendali, si rivolge a Imprenditori, Manager e Professional che svolgono presentazioni allo scopo di abilitare o orientare decisioni importanti nella loro audience (composta da gruppi o singoli interlocutori) e che possono beneficiare di un percorso volto a sviluppare ulteriormente la propria efficacia, attraverso un approccio altamente innovativo e che produce cambiamenti permanenti nel tempo.**

## Prerequisiti – Voraussetzungen

**Nessuno**

## Obiettivi – Ziele

**La ricerca dimostra che, quando le persone ascoltano, possono dimenticare fino al 90% delle informazioni trasmesse e ricordare in modo casuale i dati del rimanente 10%. Questo è tanto più vero quando le riunioni avvengono in remoto. Una buona presentazione ha lo scopo di colpire l'audience e farle ricordare le informazioni chiave che possono influenzare il processo decisionale finale.**

**Questo corso si pone come obiettivi:**

- 1) conoscere, attraverso le neuroscienze, alcuni meccanismi chiave del cervello che possono ostacolare o stimolare l'attenzione e i processi decisionali dell'audience**
- 2) comprendere meglio i fattori che limitano la propria efficacia sia nelle riunioni in presenza che in remoto**
- 3) offrire strumenti brain-friendly (ovvero amici del cervello) per realizzare presentazioni memorabili e supportare le persone nel costruire nuovi comportamenti, pensieri, emozioni.**

## Contenuti – Inhalte

**Il corso ha un taglio estremamente interattivo e pragmatico e prevede diversi momenti di sperimentazione attiva. Per facilitare l'apprendimento, attraverso l'applicazione immediata delle tecniche e strategie presentate, è richiesto ai partecipanti di portare casi reali di presentazioni (a tale scopo può essere utile partire da un documento tipo PowerPoint, anche se non è vincolante)**

- Perché un'executive presentation? Qual è lo scopo che ci prefiggiamo e, soprattutto, qual è lo scopo della nostra audience? Partire dagli scopi per definire i contenuti chiave**
- Gli elementi che stimolano l'attenzione e la memoria: proprietà della presentazione fisica (documento tipo PowerPoint), distintività, effetto sorpresa, uso delle domande, ecc.**

- **Il funzionamento di base del cervello: la risposta minaccia/ricompensa**
- **Condizioni che abbassano prestazioni e lucidità: quando i nostri pensieri e le nostre emozioni possono interferire durante un'executive presentation. Come riconoscere queste situazioni e mitigare i potenziali pericoli attraverso l'autoregolazione. Il ruolo delle emozioni nel fissare i ricordi.**
- **I fattori che impattano sulle decisioni e il ruolo dei bias: riconoscere e superare eventuali distorsioni attraverso il cambio della propria prospettiva**
- **Creare engagement nell'audience attraverso conversazioni potenti.**

*Al termine del corso le persone possono usufruire discrezionalmente di sessioni di coaching individuali, volte a supportare l'allenamento sul campo.*

#### **Docente – Kursleiter**

**Federica Filippino, Susanna Alpino**

#### **Lingua di insegnamento – Unterrichtssprache**

**Italiano**

#### **Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

**04/10/2021**

**05/10/2021**

**dalle ore 08.30 alle ore 12.30 e dalle ore 13.30 alle ore 17.30**

#### **Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

**Assoimprenditori Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano**

[Mappa](#)

#### **Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

**Venerdì, 17 settembre 2021**

#### **Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

**€ 520,00 + IVA**

*Materiale didattico compreso*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.*

#### **Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**