

---

# MOTIVARE E INFLUENZARE: LA COMUNICAZIONE CARISMATICA

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Come motivare la squadra dei collaboratori e realizzare un clima d'azienda che promuova i risultati? Come aumentare la nostra influenza in azienda a vantaggio di una visione condivisa? In contesti in cui ottenere la collaborazione è una necessità primaria, siamo continuamente chiamati a convincere gli altri delle nostre proposte e a ottenere consenso alle richieste: nostre, dell'azienda e del business. Questa giornata offre un laboratorio di analisi di un modello motivazionale e un allenamento pratico su competenze avanzate per massimizzare le possibilità di ottenere consenso e relazioni costruttive.

## PROGRAMMA

### Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accredитamento partecipanti  
9:15 – 13:00 Formazione  
13:00 – 14:00 Pausa  
14:00 – 18:00 Formazione  
18:00 Conclusione

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- Guida comportamentale, motivazionale e carismatica: quali sono i livelli coinvolti e dove possiamo agire
- Entrare in relazione con gli stili comportamentali dei collaboratori e colleghi
- Esercitazione pratica con feedback individuale sul proprio stile
- Relazionarsi con tipologie diverse, la calibrazione ed estensione dei comportamenti
- Motivazione, carisma e influenza: di che cosa parliamo
- Il modello di Eduard Sprangler, come applicarlo ai collaboratori e ai clienti interni ed esterni
- Filtro motivazionale: come neutralizzarlo per guadagnare oggettività
- Condurre un colloquio motivazionale
- Presentazioni influenti in riunione o verso un gruppo di lavoro
- Assertività e comunicazione non violenta: gestire le resistenze
- Piano di sviluppo personale

## DOCENTI

---

LAURA RAVANETTI – Coach certificato, già membro del Board Direttivo presso il Chapter Italiano della International Coach Federation, ha maturato oltre 15 anni di esperienza manageriale presso grandi gruppi multinazionali ed è specializzata nella progettazione e realizzazione di interventi di Executive Coaching, Assessment e Sviluppo di Carriera in contesti europei e cross culturali.

## DESTINATARI

---

Imprenditori e Manager alla guida di collaboratori. Manager con forte esposizione interpersonale e il cui risultato dipende dalla costruttiva collaborazione con colleghi, stakeholder e clienti, interni e/o esterni. Risorse coinvolte nei processi decisionali, direttori vendite o responsabili degli acquisti, marketing manager, responsabili di business strategy.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**