



Milano, **22 - 23 Maggio 2024**



Influencing Skills. Il potere dello Storytelling

Relatrice

Dr.ssa Laura Cinelli

HR Senior Consultant & Trainer - Psicologa del Lavoro



Obiettivo del corso



Conoscere le **caratteristiche proprie della comunicazione** è sempre più importante e strategico per quanti operano all'interno del mondo del lavoro. Per comunicare in modo efficace, però, non bisogna solo mettere in campo tutte le proprie abilità da *speaker*, ma **occorre in primo luogo coinvolgere l'interlocutore in ascolto: le c.d. «Influencing skills» sono quelle risorse che operano proprio in questa direzione.**

Il nostro corso si propone dunque di sviluppare nei partecipanti la capacità di riconoscere e valorizzare le dimensioni sociali e personali della comunicazione efficace, la capacità di esprimere credibilità e autorevolezza in contesti diversi e con persone differenti, di acquisire maggiore consapevolezza dei propri punti di forza nell'ambito della comunicazione e di sviluppare la capacità di costruire il consenso attraverso l'utilizzo dello *storytelling*.

Perché lo *storytelling*? Perché il nostro cervello è predisposto per comprendere e conservare storie ancor più che memorizzare dati per lungo tempo: una storia è un viaggio che trasporta intellettualmente ed emotivamente chi ascolta, mettendolo al centro e facendolo sentire differente, unico; con lo *storytelling* non si costruiscono solo storie avvincenti, ma si impara a conoscere l'altro di fronte a sé, utilizzando di volta in volta la modalità comunicativa più adatta sulla base dei suoi bisogni specifici, dei suoi interessi e di ciò che più gli sta a cuore. Il risultato di questa cura è la persuasione e, talvolta, l'azione.

A chi è rivolto



A professionisti desiderosi di riscoprire le proprie potenzialità, disponibili a mettersi in discussione e ad aprirsi al cambiamento.

Metodologia Didattica



La metodologia utilizzata prevede una forma di **apprendimento attivo** (action learning) che coinvolga i partecipanti e stimoli la comprensione attraverso l'**esperienza diretta**, in modo da intervenire direttamente e intimamente sul comportamento dell'individuo. Il processo si sviluppa in tre momenti essenziali:

- **Interessare i partecipanti con laboratori esperienziali**, case study, analisi di video e attività gamificate; i laboratori spesso prevedono la suddivisione dei partecipanti in sottogruppi;
- **Discutere quanto appreso** condividendo le intuizioni e le nuove tecniche apprese;
- **Applicare quanto imparato** riflettendo sul comportamento e pianificando l'uso costante delle competenze apprese nel proprio contesto di business.

Limitazioni di responsabilità

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

Foro competente

Eventuali controversie saranno di competenza del Foro di Milano.



Dr.ssa Laura Cinelli

HR Senior Consultant & Trainer - Psicologa del Lavoro

Psicologa del Lavoro e delle Organizzazioni, Master in Selezione del Personale, Formazione e Gestione delle Risorse Umane, percorso biennale in Counselling Psicologico, Master in Coaching. Si occupa di formazione comportamentale, benessere organizzativo, empowerment prestazionale, selezione del personale e valutazione delle competenze presso PMI, grandi organizzazioni e multinazionali. Progetta ed eroga corsi di formazione in comunicazione efficace, assertività, linguaggio inclusivo, gestione del conflitto e della relazione, tecniche di rilassamento corporeo e concentrazione.

Lavora come Psicologo del Benessere per diverse Società e Organizzazioni conducendo gruppi di gestione dello stress. Progetta e conduce laboratori di crescita personale nei quali utilizza sinergicamente strumenti cognitivi, strategici e strumenti di neuroscienze.

Sessione di Warm up - 15 Maggio 2024 h 09.30 - 10.30 - online*

Questa sessione conoscitiva è finalizzata a una prima condivisione di obiettivi, risorse, metodologia didattica e aspettative tra Relatrice e Partecipanti. Sulla base di quanto emerso verranno quindi rimodulati i contenuti della formazione e fissati gli obiettivi da raggiungere insieme in aula. Tali aspetti verranno formalmente sanciti dal Patto d'aula tra Partecipanti e Relatrice.

Prima giornata - 22 Maggio 2024

09.00 *Registrazione dei partecipanti*

09.30

Patto d'aula tra Partecipanti e Relatore

Icebreaking

Per coinvolgere immediatamente i partecipanti e permettere loro di conoscersi ancor meglio, ognuno si presenta attraverso una metafora che attinge al mondo dell'arte. Lo scopo è cominciare a definire il concetto di "storia" nell'ambito della comunicazione persuasiva, così da creare maggiore consapevolezza sull'importanza del modo in cui le idee vengono trasmesse e su cosa influenza l'altro.

Il potere dell'emozione

I partecipanti potranno comprendere come creare un gancio tra una storia e alcune specifiche emozioni, al fine di coinvolgere concretamente chi ascolta. Nella prima parte della giornata il trainer approfondirà le caratteristiche della comunicazione emozionale, con lo scopo di imparare a trasferire i significati in modo evocativo e facilmente memorizzabili.

Esercitazione | Gli errori da evitare

Durante questa esercitazione i partecipanti analizzeranno un Case tratto dal mondo del marketing, con l'obiettivo principale di riconoscere e definire quali sono gli errori che tendenzialmente possono essere fatti nell'utilizzo dello storytelling.

13.30 *Pausa pranzo*

14.30

Storytelling

I partecipanti analizzeranno diversi casi di applicazione dello storytelling, approfondendo le sue potenzialità in diversi ambiti: per comunicare, convincere, coinvolgere, fidelizzare, ispirare, motivare.

Esercitazione | My Story 1

Divisi in sottogruppi, i partecipanti sceglieranno un caso rappresentativo del loro contesto lavorativo e/o personale e comporranno una narrazione in base al messaggio che intendono trasmettere, definendo la propria strategia relazionale vincente. Verrà condiviso un modello di influencing skills per step che verrà utilizzato nella costruzione di uno storytelling.

Mind Mapping

I partecipanti apprenderanno e praticheranno, grazie al Mind Mapping, il "modo" in cui può essere narrata una storia, prendendo in considerazione tutti gli elementi necessari per essere realmente efficaci.

Esercitazione | My Story 2

Ogni partecipante avrà modo - sempre in sottogruppi - di applicare gli ultimi step previsti nella costruzione di una storia e condividerla con il resto del gruppo, ricevendo feedback dal trainer e dai colleghi.

17.30 *Feedback e chiusura della prima giornata*

Seconda giornata - 23 Maggio 2024

09.00 *Registrazione dei partecipanti*

09.30

Ascolto empatico

Focus su alcuni strumenti di ascolto empatico volti a potenziare la capacità di entrare in sintonia con l'interlocutore.

Stili sociali dell'interlocutore

Al fine di comprendere come comunicare efficacemente con diverse tipologie di interlocutori, i partecipanti approfondiranno il modello degli stili sociali. Il modello distingue quattro principali stili: direttivo, analitico, relazionale ed espressivo. Grazie a tale modello i partecipanti potranno imparare a riconoscere lo stile sociale dell'interlocutore, adattando di conseguenza la strategia di comunicazione scelta per narrare la propria storia.

Esercitazione finale | Role Play

Partendo da un'analisi delle caratteristiche dell'interlocutore, il trainer coinvolgerà i partecipanti in una simulazione che riproduca un contesto reale per allenare il riconoscimento degli stili e la loro gestione.

13.00 *Pausa pranzo*

14.00

Ricalco influenza

In questo spazio saranno offerti strumenti pratici per la gestione della comunicazione con l'interlocutore ad es: il ricalco (rispecchiare in modo mirato il comportamento dell'interlocutore per stabilire una sintonia) e la guida (la capacità di promuovere un cambiamento nell'altro e influenzare).

Engagement e Comunicazione

Utilizzando gli strumenti descritti in precedenza, i partecipanti potranno mettersi alla prova in alcuni esercizi volti a favorire l'engagement dell'interlocutore, in particolare in riferimento a quattro leve: trasmettere vicinanza, promuovere la crescita dell'altro, lasciare uno spazio di autonomia all'interlocutore, costruire insieme un senso di scopo.

Esercitazione | My Story 3

Divisi in sottogruppi, i partecipanti potranno applicare tutti gli strumenti appresi durante il corso per simulare una narrazione e l'ascolto attivo. Il trainer offrirà un feedback strutturato, in ottica di miglioramento e piano d'azione.

17.30 *Feedback e chiusura della seconda giornata*

Sessione di follow up - 25 Giugno 2024 h 09.30 - 10.30 - online*

La sessione è finalizzata a verificare il livello dei risultati raggiunti dai Partecipanti a seguito della formazione erogata, a condividere l'esperienza concreta maturata sull'obiettivo prefissato da ciascuno, a richiamare i concetti più salienti del corso e a fornire indicazioni su come proseguire il proprio piano di sviluppo e con quali possibili strumenti.

* Il link per collegarsi verrà trasmesso ai partecipanti dall'organizzazione in tempo utile.

Sono previsti due coffee break, uno a metà mattina e uno a metà pomeriggio, per ciascuna giornata di corso.



Questo seminario fa parte del **Percorso di formazione ed evoluzione personale - Soft and Managerial Skills** dedicato allo sviluppo di quelle abilità - così umane - che permettono ad ognuno di noi di crescere ed evolvere, nel lavoro come nella vita.

Per visionare gli altri eventi formativi che lo compongono, inquadrare il QR Code a lato.

Segnaliamo che è possibile personalizzare i nostri eventi formativi all'interno della Vostra azienda come corsi In House e One to One.

ISCRIZIONE Seminario n. 24 05 2021 - **22 e 23 Maggio 2024 - Milano**

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo pharmaacademy.solutions.iqvia.com oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo pharmaacademy@iqvia.com o via fax al numero **+390230350953**):

NOME	COGNOME	
QUALIFICA	SOCIETÀ	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	

> Dati per l'emissione fattura

RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistici, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERA' ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso Non rilascia il proprio consenso

DATA _____ FIRMA _____

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo privacy.italy@iqvia.com. Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA PREFERIBILMENTE 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO

(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare la disponibilità di posti residua)

> Sede - Milano

La sede del corso verrà comunicata agli iscritti in tempo utile.

> Quota di iscrizione per singolo partecipante *(Barrare la casella di interesse)*

- Quota per iscrizioni pervenute entro il 23 Aprile 2024 € 1.250,00 + IVA a persona
- Quota per iscrizioni pervenute dal 24 Aprile 2024 € 1.350,00 + IVA a persona
- Quota in caso di fatturazione intestata alla Pubblica Amministrazione € 600,00 (senza applicazione IVA)
- Studenti e dottorandi (senza impiego) € 600,00 + IVA

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato elettronico, di due coffee break e del pranzo per ciascuna giornata di corso.

> Modalità di pagamento

Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. La fattura verrà emessa solo al termine dell'evento in oggetto.

> Modalità di disdetta

È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni* dalla data della sessione di warm up con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni* prima della sessione di warm up, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. * I giorni sono da intendersi di calendario.

> Annullamento o rinvio del corso

IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.

Per informazioni:

Email: pharmaacademy@mail.iqvia.com

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web pharmaacademy.solutions.iqvia.com