



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane



ALTA FORMAZIONE

Public speaking

Anno Accademico 2017/2018

AC004

Titolo	Public speaking																								
Area	COMUNICAZIONE																								
Categoria	ALTA FORMAZIONE																								
Anno accademico	2017/2018																								
Presentazione	Il corso, realizzato in collaborazione con Challenge Network, è un percorso di EXECUTIVE TRAINING rivolto a figure manageriali che operano in contesti pubblico-privati ed ha l'obiettivo di migliorare le competenze di comunicazione di quanti hanno l'esigenza nei propri contesti di lavoro di acquisire strumenti per comunicare le proprie idee e farsi ascoltare, attraverso una metodologia basata sull'apprendimento in situazione																								
Competenze abilità	<p>Sviluppare la capacità di selezionare, scegliere i tempi e produrre un discorso convincente</p> <p>Imparare a gestire le emozioni e lo stress prima e durante un discorso.</p> <p>Saper comprendere le dinamiche della comunicazione non verbale.</p> <p>Migliorare le proprie abilità di parlare in pubblico.</p>																								
Contenuti	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Introduzione al public speaking. I principi della retorica. Le figure e le strategie dell'argomentazione.</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>La gestione del corpo, della voce e dello spazio. La respirazione.</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Gli stili del public speaking e come trovare il proprio stile.</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>La gestione del pubblico e le tecniche per affinare l'empatia.</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Lo story telling: ethos, la credibilità dell'oratore; logos, la concatenazione degli argomenti e pathos, il coinvolgimento del pubblico.</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>La gestione di dissenso e consenso nelle varie situazioni di public speaking.</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>La costruzione del discorso: incipit ed explicit e gestione delle argomentazioni: causa-effetto, problema-soluzione, similitudini, figure. Esempi tratti dai grandi oratori del presente e del recente passato.</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>Preparare un discorso: simulazioni e prove.</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>Il piano di miglioramento personale: gestire gli imprevisti e imparare dagli errori.</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>Supporti per i discorsi. Servirsi dei supporti: video, slide, immagini, musica.</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>Conclusioni: cosa abbiamo imparato</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	1	Introduzione al public speaking. I principi della retorica. Le figure e le strategie dell'argomentazione.	2	La gestione del corpo, della voce e dello spazio. La respirazione.	3	Gli stili del public speaking e come trovare il proprio stile.	4	La gestione del pubblico e le tecniche per affinare l'empatia.	5	Lo story telling: ethos, la credibilità dell'oratore; logos, la concatenazione degli argomenti e pathos, il coinvolgimento del pubblico.	6	La gestione di dissenso e consenso nelle varie situazioni di public speaking.	7	La costruzione del discorso: incipit ed explicit e gestione delle argomentazioni: causa-effetto, problema-soluzione, similitudini, figure. Esempi tratti dai grandi oratori del presente e del recente passato.	8	Preparare un discorso: simulazioni e prove.	9	Il piano di miglioramento personale: gestire gli imprevisti e imparare dagli errori.	10	Supporti per i discorsi. Servirsi dei supporti: video, slide, immagini, musica.	11	Conclusioni: cosa abbiamo imparato
	Tematica																								
1	Introduzione al public speaking. I principi della retorica. Le figure e le strategie dell'argomentazione.																								
2	La gestione del corpo, della voce e dello spazio. La respirazione.																								
3	Gli stili del public speaking e come trovare il proprio stile.																								
4	La gestione del pubblico e le tecniche per affinare l'empatia.																								
5	Lo story telling: ethos, la credibilità dell'oratore; logos, la concatenazione degli argomenti e pathos, il coinvolgimento del pubblico.																								
6	La gestione di dissenso e consenso nelle varie situazioni di public speaking.																								
7	La costruzione del discorso: incipit ed explicit e gestione delle argomentazioni: causa-effetto, problema-soluzione, similitudini, figure. Esempi tratti dai grandi oratori del presente e del recente passato.																								
8	Preparare un discorso: simulazioni e prove.																								
9	Il piano di miglioramento personale: gestire gli imprevisti e imparare dagli errori.																								
10	Supporti per i discorsi. Servirsi dei supporti: video, slide, immagini, musica.																								
11	Conclusioni: cosa abbiamo imparato																								
Attività	Il corso on line si articola in lezioni audio video per un totale di 16 ore di corso , coin il commento guidato di esperti di comunicazione.																								

Termini iscrizione	Iscrizioni sempre aperte
Quota di iscrizione	<p style="text-align: center;">€ 700,00 (ai quali si aggiungono € 50.00 per spese di bollo)</p> <p style="text-align: center;">da versare in unica soluzione all'atto dell'iscrizione</p>
Modalita pagamento	<p>Il costo del corso e' di € 700,00 da versare in unica soluzione all'atto dell'iscrizione.</p> <p>Il pagamento della quota di iscrizione avviene, secondo lo schema indicato nella presente scheda, mediante bonifico ESEGUITO DIRETTAMENTE DAL CORSISTA a favore di: UNIVERSITÀ TELEMATICA UNIVERISTAS MERCATORUM alle seguenti coordinate bancarie: IBAN IT24 M032 9601 6010 0006 7096 780 Indicare nella causale del bonifico "Nome e Cognome del corsista" seguito dal Codice del corso AC 004.</p>
Trattamento dati personali	<p>I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196 (Codice in materia di protezione dei dati personali) e successive modifiche.</p>
Iscrizione studenti stranieri	<p>Gli studenti stranieri provenienti da Paesi non afferenti all'Unione Europea dovranno presentare domanda di pre-iscrizione (entro la data stabilita ogni anno dal MIUR reperibile sul sito www.miur.it) presso la rappresentanza italiana competente per il territorio.</p> <p>Ai fini dell'iscrizione il candidato dovrà presentare dichiarazione di valore in loco del titolo conseguito e fotocopia autenticata degli studi compiuti. Tutti i documenti vengono rilasciati dalla rappresentanza italiana competente per territorio. Non verranno accettate domande presentate oltre i termini, prive dei su citati documenti e pervenute autonomamente e non tramite nota consolare.</p> <p>Non sono ammesse iscrizioni sotto condizione.</p>
Partner	<p>Il corso realizzato in collaborazione con Challenge Network e con RdS.</p>

Informazioni

Per qualsiasi informazione inviare
un'email a: mariateresa.piraino@unimercatorum.it
(di carattere amministrativo e didattico)
o contattare i seguenti recapiti:

dr.ssa Maria Teresa Piraino:06/88373362

NUMERO VERDE 800.185.458