

## Corso a catalogo

### CS02 – La comunicazione persuasiva

## Sommario

Descrizione/finalità.....	3
Obiettivi didattici.....	4
Destinatari .....	5
Contenuti .....	6
Struttura .....	7

---

## Descrizione/finalità

Il corso aiuta a conoscere le peculiarità della comunicazione persuasiva ed i benefici che la sua adozione comporta nelle relazioni interpersonali, sia nell’ambiente di lavoro che nella vita privata.

---

## Obiettivi didattici

Al termine del corso l'allievo sarà in grado di:

- Identificare le caratteristiche del comportamento persuasivo
- Applicare i principi di base della comunicazione persuasiva

---

## Destinatari

Personale interessato a sviluppare le competenze nella comunicazione interpersonale di stile persuasivo (ad esempio, dirigenti, agenti commerciali, addetti alle pubbliche relazioni).

## Prerequisiti

Nessuno.

---

## Contenuti

Il corso approfondisce le seguenti tematiche:

### Argomenti

- La comunicazione umana
- Le dinamiche relazionali
- Le dinamiche di pressione
- Persuasione e comportamento
- Persuasione e atteggiamento
- La via della persuasione

## Struttura

### Modulo 1

Unità didattica		Tipologia
1.1	Io e il mio direttore non riusciamo proprio a capirci	Web Fiction
1.2	La comunicazione umana	Multimedia Lesson
1.3	Le dinamiche relazionali	Multimedia Lesson
1.4	La dinamica di pressione	Multimedia Lesson

### Modulo 2

Unità didattica		Tipologia
2.1	Il "centro" della persuasione	Web Fiction
2.2	Persuasione e comportamento	Multimedia Lesson
2.3	Persuasione e atteggiamento	Multimedia Lesson
2.4	Un'idea da brivido	Multimedia Lesson
2.5	La via della persuasione	Job Game
2.6	Test di fine corso	Test

### **Durata/ Tempo di apprendimento (parametro 40 slide/ora)**

2 ore 52 minuti

### **Risorse**

Sono presenti approfondimenti.

### **Esercitazioni e test**

Sono presenti esercitazioni intermedie (risposta multipla, vero/falso, completamento, abbinamento) – Job game – Test finale.