

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.