

Storytelling for Leaders

In qualsiasi contesto ci troviamo, tutti noi desideriamo che le nostre parole siano comprese, accolte e ascoltate con attenzione dai nostri interlocutori.

Catturare l'attenzione altrui, coinvolgere, creare una connessione con l'altro e agganciarlo sui temi per noi importanti rappresentano un bisogno condiviso affinché le nostre idee vengano ascoltate e ricordate.

Storie, racconti e narrazioni rappresentano uno strumento potente ed efficace per favorire la comprensione e il ricordo di concetti e idee che, altrimenti veicolati, non raggiungerebbero la medesima efficacia comunicativa.

Le storie emozionano, coinvolgono, ci rappresentano e attraverso questa identificazione consentono di rafforzare il legame e la sintonia tra colui che racconta e coloro che ascoltano. Da alcuni anni assistiamo a una riscoperta di questo importante strumento attraverso molteplici forme: dal classico speech di un oratore, allo spot pubblicitario, per arrivare alle Instagram stories, che possiamo considerare la trasposizione digitale delle vecchie strisce di fumetti. Esempi tra loro molto diversi, ma accomunati da alcune regole di fondo che ne determinano la fortuna e rendono alcune storie memorabili.

Storytelling for Leaders vi insegnerà queste regole di fondo, racchiuse in una metodologia sistematica capace di rendervi narratori efficaci e sicuri, profondamente incisivi nella comunicazione e abili nel motivare e influenzare con i vostri racconti.

Seminario con **Diego Ingrassia**

CEO della società I&G Management di Milano, si occupa di assessment, consulenza e formazione comportamentale e manageriale presso importanti realtà multinazionali dal 2003. Master Trainer di Paul Ekman International, è il maggior esperto italiano in analisi emotivo comportamentale e comunicazione non verbale.

La formazione in aula sarà caratterizzata da un approccio interattivo con esercitazioni e role playing, in una logica di costante e attivo coinvolgimento del partecipante. Sviluppare una competenza in Storytelling significa:

- Attrarre l'attenzione e fare in modo che i messaggi che desideriamo veicolare facciano breccia.
- Migliorare la chiarezza espositiva per meglio adattarsi alle diverse tipologie di uditori.
- Ispirare, motivare e influenzare il comportamento per generare proattività.
- Consolidare il proprio messaggio nella memoria dell'interlocutore.

2 giorni

Sede: I&G Management
Via Carlo Gomes, 10
20124 Milano (MI)

Il corso è a numero chiuso: max. 14 persone. L'iscrizione è garantita fino ad esaurimento posti.

È necessaria la preiscrizione.

Investimento: € 800,00 + iva
= € 976,00

