Pitching: come influenzare la presa di decisioni (1 di 2)

Pitching è la capacità di tenere una presentazione sintetica ed efficace volta ad influenzare la presa di decisioni da parte della platea

Obiettivi di apprendimento

- Acquisire un metodo sistematico per progettare la struttura di un pitch e sviluppare i messaggi chiave
- Migliorare la capacità di erogare un pitch attraverso la coerenza tra gli aspetti verbali, para-verbali e non verbali
- Applicare le tecniche e gli strumenti presentati al proprio pitch

Performance Technology Solutions © Tutti i diritti riservati

Pitching: come influenzare la presa di decisioni (2 di 2)

Struttura del percorso

Assessment

Questionari di auto-valutazione per comprendere l'efficacia degli interventi di pitching di ciascun partecipante.

Formazione

Un giorno in aula altamente interattivo con simulazioni di pitch utilizzando la videocamera e compilazione di un piano d'azione individuale per creare impegno nell'applicare le nuove competenze acquisiste e per definire metodi e strumenti per valutare in modo oggettivo i progressi.

Coaching

Quattro sessioni di coaching individuale per supportare ciascun partecipante durante l'implementa-zione del piano d'azione.

Follow-up

Incontro di follow-up di gruppo per condividere i risultati finora raggiunti e risolvere eventuali problemi riscontrati attraverso il confronto con i colleghi ed il formatore.

Performance Technology Solutions © Tutti i diritti riservati

Per maggiori informazioni

- Visitate il nostro sito www.ptsonweb.com
- Inviateci un'e-mail all'indirizzo info@ptsonweb.com
- Telefonateci al numero 02 72 09 45 14