

# SUCCESSFUL PRESENTATION

**"QUANDO è ORA di PRESENTARE...è troppo tardi per PREPARARSI!"**

**DUE GIORNATE FORMATIVE RISERVATE A TUTTI  
I PROFESSIONISTI DEL SETTORE ICT INTERESSATI  
A COSTRUIRE BUONE PRESENTAZIONI IN PUBBLICO**



**MILANO 27 – 28 APRILE 2010**

## ■ INTRODUZIONE

La capacità di presentazione è fondamentale quando bisogna comunicare in maniera efficace prodotti e soluzioni con un elevato grado di complessità. Da essa può dipendere il successo o il fallimento delle attività all'esterno. Le ricerche più moderne evidenziano che la maggior parte delle presentazioni, in particolare nel settore ICT, fanno un uso scorretto dei supporti visivi con il risultato di non motivare il pubblico. **Mentre aumenta continuamente il numero delle presentazioni e delle informazioni disponibili, diminuisce sempre più il ritorno tangibile delle medesime.** Oggi è dunque indispensabile avere la giusta preparazione prima di affrontare il pubblico se si vuole ottenere dei benefici concreti dalle presentazioni. Purtroppo durante i tempi di crisi economica la formazione viene spesso penalizzata ma, è proprio in questi momenti, che la capacità di prevalere in mercati ancora più difficili è importante. Quale arma migliore della comunicazione?

## ■ OBIETTIVI

Le due giornate si articolano in fasi diverse tutte molto interattive. Il loro scopo è quello di sviluppare diversi punti fra cui:

- **Approccio:** chiarire l'importanza e gli aspetti fondamentali del presentare
- **Preparazione:** fornire un metodo adeguato per preparare le presentazioni
- **Supporti Visivi:** utilizzare correttamente i supporti visivi
- **Attitudine:** identificare le qualità oratorie personali di ogni partecipante
- **Sicurezza:** Creare confidenza e sicurezza nel parlare in pubblico

## ■ DESTINATARI

Il corso è riservato a tutti coloro che hanno necessità di fare presentazioni, le quali devono risultare chiare, efficaci e convincenti. In particolar modo è rivolto a tutti i professionisti dell'ICT, a dirigenti che rappresentano la società parlando a clienti, azionisti, enti pubblici e dipendenti, uomini di marketing, vendita o amministrativi che devono fare presentazioni informative e persuasive a clienti, fornitori o colleghi, manager i quali hanno il compito di informare, convincere o motivare all'azione i loro collaboratori o superiori attraverso dimostrazioni, discorsi formali o informali, professionisti che parlano in pubblico.

## ■ DOCENTE

**Paolo Pelloni** – La sua carriera è stata improntata, sin dall'inizio, al conseguimento di risultati in area vendite e successivamente nel marketing in importanti aziende del settore ICT (IBM, Anixter, Galactica). Una parentesi come trainer ha fatto nascere una passione per la formazione che non si è più spenta: infatti, se già nel 1995 formava il personale europeo di Anixter nell'ambito del "public speaking", a partire dal 2002, la formazione diventa l'attività principale ed amplia il portafoglio corsi: "public speaking", comunicazione e management. Inizia anche a proporre sessioni personalizzate ed individuali per top executive e politici. Elemento fondamentale dei suoi corsi di formazione è la fiducia in training orientati ai risultati e basati sull'esperienza diretta, in contrasto alla didattica teorica.

## ■ DOCUMENTAZIONE

Il materiale didattico dei corsi comprende il manuale e documentazione integrativa con esempi, casi di studio e programmi di utilità. Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

