



Area formazione
C O M P A N Y M A N A G E M E N T

CORSO DI FORMAZIONE IN-HOUSE

METODO E COMUNICAZIONE PER RENDERE EFFICACE UNA BUSINESS PRESENTATION

Durata complessiva 12 ore

Modalità e mesi (preferenziali) di erogazione:

In presenza (presso sede dell'azienda) o in remote training
Febbraio, Marzo, Ottobre, Novembre

OBIETTIVI E DESTINATARI

Uno dei momenti chiave della relazione professionale in un contesto di project management o in un processo di vendita di prodotti e/o servizi, dove peraltro si può determinare il successo ed il raggiungimento dei propri obiettivi, è la **business presentation** (comunicazione sostanzialmente ad una via rivolta ad un gruppo ristretto chiamato a prendere decisioni).

Il suo risultato dipende dalla qualità della pianificazione e da altri fattori quali la capacità di esaltare le specificità e le differenze significative del proprio posizionamento competitivo, il saper quantificare/qualificare i vantaggi e le "funzioni d'uso" della propria offerta agli occhi del cliente, ma anche la chiarezza espositiva e di impatto comunicazionale sull'uditorio.

Alcuni aspetti peculiari differenziano infine una business presentation rivolta all'esterno da un meeting interno in cui un manager deve presentare ad un board/committente interno una proposta o un progetto commissionato ad una task force aziendale.

Il corso si propone di

- costruire una chiave di lettura-interpretazione in relazione ai fattori di successo del parlare in pubblico e di una business presentation
- accrescere le capacità di metodo e di tecnica di comunicazione atti a gestire efficacemente tutte le fasi di una business presentation interna od esterna.

Il corso è indirizzato a:

Manager di Direzione Generale, commerciale e di altre funzioni aziendali (program/project manager ecc.), che effettuano meeting in pubblico, con clienti, fornitori ed enti interni o esterni.

STRUTTURAZIONE DELL'INTERVENTO FORMATIVO

Il percorso formativo prevede:

- analisi guidate di preparazione di sessioni di business presentation
- esercitazioni analogiche e "contestualizzate"
- analisi di case history aziendali
- video
- brevi concettualizzazioni.



ASSOCIAZIONE NAZIONALE DI
IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

PROGRAMMA

- Fattori di successo di una business presentation esterna o interna
- Le fasi del processo: prima, durante e dopo
- Check-list per la pianificazione di una presentazione (analisi del contesto ecc.)
- Business presentation e public speaking: aspetti differenzianti
- Come comunicare coinvolgimento emotivo e motivazionale al primo impatto
- Come presentare le componenti di valore (di costi/ricavi, tecnologiche, di “funzioni d’uso” della proposta/del progetto) durante la presentazione
- Aspetti differenzianti la business presentation esterna da quella interna
- Specificità di una presentazione in contesti *smart working*
- Criteri di utilizzo di supporti integrativi (audio-video ecc.)
- La gestione di domande, obiezioni e situazioni critiche
- Tecniche di comunicazione persuasiva
- Criteri di chiusura del business meeting.

DOCENTE

Amleto Caputo

Consulente e docente in percorsi di formazione manageriale su progetti di change - management, di gestione risorse umane, di organizzazione e di comportamento organizzativo.

E' possibile l'eventuale sostituzione del docente

CONTATTI (per approfondimenti e preventivi): Segreteria di Formazione

ANIMP Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale
Via Chiaravalle, 8 – 20122 Milano
Tel. 329 8192665 - 02 67100740
e-mail: beatrice.vianello@animp.it