



## *tecniche di presentazione di idee e progetti...*

### **DESTINATARI:**

Responsabili Commerciali e di Vendita e personale che ricopre funzioni di coordinamento di gruppi di lavoro.

### **DURATA:**

Due giorni

### **OBIETTIVI:**

Apprendere e sperimentare metodologie per presentare, illustrare idee e/o progetti e le loro finalità.

### **CONTENUTI**

- Il contesto della presentazione
- Le percezioni - aspettative dei destinatari
- Fasi della presentazione:
  - Quadro generale in rapporto al contesto interno - esterno
  - Finalità dell'iniziativa da proporre
  - Sviluppo del "filo logico" di presentazione
  - Articolazione in fasi, traguardi intermedi e momenti di verifica (feedback)
  - Individuazione degli aspetti positivi-negativi della proposta
  - Sintesi degli argomenti e delle osservazioni e/o delle eventuali decisioni prese in merito
  - Verifica del grado di condivisione dell' idea - progetto
  - Conclusioni e considerazioni di fine presentazione e rinvii a eventuali incontri successivi
- Atteggiamenti e comportamenti richiesti a chi presenta (linguaggio, disponibilità, dare riconoscimenti, ecc.)
- Definizione dei supporti logistici ed operativi per una efficace trasmissione dei concetti / contenuti della proposta
- Sperimentazioni di presentazioni con uso di supporti operativi (audiovisivi, proiezioni Power Point, lavagne, ecc.)