



MEETING FORMATIVO  
DONNE IMPRESA

# Persona. Artigiana. Associata

Torino 16 e 17 Aprile 2016  
JET HOTEL  
Via della Zecca, 9  
Caselle Torinese (TO)

VALORE ARTIGIANO

## "Persona. Artigiana. Associata" "

Bozza PROGRAMMA MEETING

### SABATO 16 APRILE 2016

8.30 - Registrazione partecipanti

9.00 Saluti Istituzionali

9.30 - 13.00 - Aula *"Prima parte: comunicare*

*(Laboratorio di approfondimento dei fondamentali trattati allo scorso meeting formativo)"*.

13.00 - 14.00 Pausa Pranzo

14.00 - 17.30 - Ripresa sessione d'Aula

19.00 - giro turistico della città a bordo dei City Sightseeing privatizzati per il gruppo.

21.00 Cena di gala con intrattenimento musicale

### DOMENICA 17 APRILE 2016

9.00 - 12.20 - Aula *"Seconda parte: i sette passi per promuovere e vendere*

*(Laboratorio di approfondimento del metodo)*

12.20 - 12.30 - Intervento di chiusura

13.00 - 14.00 Pranzo



## OBIETTIVO GENERALE DELLE GIORNATE FORMATIVE

**Promuovere e sviluppare il senso e il valore di fare rete fra le imprese.**

**La sessione formativa organizzata con Paolo Carmassi - [www.palestradellascrittura.it](http://www.palestradellascrittura.it)**

## CONTENUTI

**Prima parte: comunicare (Laboratorio di approfondimento dei temi trattati allo scorso meeting formativo)**

Le resistenze umane al cambiamento: riconoscerle e aggirarle, con particolare attenzione a chi resiste sfuggendo

I livelli logici del pensiero umano, individuali e sociali

Il mondo dei valori, dell'identità e della missione

Il mondo delle capacità, dei comportamenti, del tempo-spazio

Sintonia: il metodo CRG (Calibrare. Ricalcare. Guidare.)

Il risultato atteso e le variabili: il metodo LOGOS (Linguaggio. Logica. Legami.)

Il dialogo strategico

Il valore della posizione one down nella relazione complementare

Il valore delle evocazioni

domande a illusione di alternative di risposta

domande come parafrasi ristrutturanti

domande per riassumere e ridefinire

## Seconda parte: i sette passi per promuovere e vendere (Laboratorio di approfondimento del metodo)

### 1. Ricerca e selezione

- Clustering e perimetro di sicurezza
- Il principio di Pareto
- La gestione del tempo (Importante in funzione di Urgente)
- I principi sociali della persuasione

### 2. Contatto

- Sintonia: applicazione del metodo CRG, del Dialogo strategico, dell'aggiramento delleresistenze
- Principi di Simpatia, Autorità, Reciprocità

### 3. Analisi dei bisogni

- Chi domanda comanda
- Motivazione

### 4. Proposta/Offerta

- Concetto di beneficio
- Principi di Consenso e Scarsità
- Da motivazione a benefit
- Presentazione

### 5. Obiezioni

- Il decisore
- Principi di Consenso e Autorità
- Riconoscere, ridefinire e... ringraziare

### 6. Chiusura

- Catena del "SI": SYAQ (Surely Yes Answered Questions)
- Benefici: rinforzo positivo (terzo assioma della comunicazione umana e profezia autoavverantesi)
- Principio di Coerenza

### 7. Follow up

- Cosa avverrà dopo
- Passaparolarima parte: comunicare (Laboratorio di approfondimento dei temi trattati allo scorso meeting formativo)