



FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Studi di Alta Formazione dal 1993

SAF • LUIGI MARTINO



PUBLIC SPEAKING

3 incontri con cadenza settimanale

3, 9 e 17 luglio 2024

dalle ore 14,00 alle ore 18,00

in presenza c/o Spazio Chiossetto, Via Chiossetto n. 20 Milano

Il corso avrà un taglio pratico ed esperienziale.

L'obiettivo è quello di trasmettere ai partecipanti tecniche e strategie comunicative immediatamente applicabili

**È in corso la procedura di accreditamento al CNDCEC per n. 12 crediti formativi.
E' in corso la richiesta di accreditamento all'Ordine degli Avvocati di Milano.**



C.F. 11073530153

Via Fontana 1 – Milano

Telefono: +39 02 49713936 / +39 340 1023878

www.fdc.mi.it



FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Studi di Alta Formazione dal 1993

SAF • LUIGI MARTINO



CORPO DOCENTE:

Chiara Alzati, Founder Chiara Alzati Srl, Corporate Effective Communication & Public Speaking Trainer

MODALITA' E COSTI DI ISCRIZIONE:

Iscrizione obbligatoria direttamente sul nostro sito www.fdc.mi.it entro il 26/06/2024

Intero corso: € 560,00 + iva

Intero corso (sconto associati AIDC, ACM): € 504,00 + iva

Intero corso (sconto under 35): € 364,00 + iva



FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Studi di Alta Formazione dal 1993

SAF • LUIGI MARTINO



PROGRAMMA DETTAGLIATO DEL CORSO:

- **3/07/2024: Sintesi ed efficacia comunicativa grazie al Metodo Parlare Chiaro®**
 - come coniugare sintesi ed efficacia comunicativa applicando il Metodo Parlare Chiaro®: la differenza tra "parlare" e "comunicare"
 - come gestire l'emotività nel Public Speaking, superare la timidezza e potenziare l'assertività
 - come riconoscere il proprio stile comunicativo e adattarlo a quello degli interlocutori per aumentare la propria autorevolezza e capacità persuasiva

- **09/07/2024: La comunicazione assertiva per posizionarsi come guida agli occhi di clienti reali e potenziali**
 - tecniche di comunicazione per la persuasione: guidare i clienti più resistenti ai cambiamenti e a comprendere la necessità di adeguarsi alle nuove normative
 - tecniche di comunicazione per il colloquio di acquisizione di un potenziale cliente
 - comunicare coniugando gentilezza e assertività, toccando le giuste leve emotive dell'interlocutore

- **17/07/2024: Public Speaking come utile strumento per la crescita professionale**
 - come tenere alta l'attenzione quando si parla in pubblico ed essere certi di arrivare alla mente e al cuore di chi ascolta
 - come comunicare davanti alla telecamera per realizzare video e dirette social finalizzate al personal branding e all'acquisizione di nuovi clienti
 - esercitazioni e feedback precisi, costruttivi e potenzianti

COMITATO DI COORDINAMENTO:

Chiara Alzati, Founder Chiara Alzati Srl - Corporate Effective Communication & Public Speaking Trainer

Mariella Giunta, Consigliere Fondazione Dottori Commercialisti e Referente Comitato Corsi

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA:

Susanna Stanghellini

La Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano, costituita nel 1993, ha la finalità di sostenere il prestigio della professione di Dottore Commercialista e di sottolinearne il suo ruolo di guida al fianco dei clienti – imprese e privati – che intendono perseguire risultati economici nel rispetto delle regole date dall'ordinamento e dalla società.

Nell'ambito delle attività promosse, la Fondazione si prefigge altresì di diffondere la conoscenza dell'economia, del diritto civile e fiscale, delle norme contabili e in generale di tutti i saperi che concorrono allo sviluppo delle imprese e della società civile. La Fondazione si rivolge al mondo delle professioni, dell'imprenditoria e della finanza programmi di formazione professionale specialistica certificata ISO 9001. Le proposte formative sono esaminate ed approvate dal Comitato Scientifico.

C.F. 11073530153

Via Fontana 1 – Milano

Telefono: +39 02 49713936 / +39 340 1023878

www.fdc.mi.it