

STRATEGIE
AVANZATE
GESTIONE
DELL'AULA
S.A.G.D.A.

I PRESUPPOSTI DELLA COMUNICAZIONE

Non si può non comunicare

La mappa NON è il territorio

Il significato della comunicazione
sta nel responso

I TRE LIVELLI PER COMUNICARE



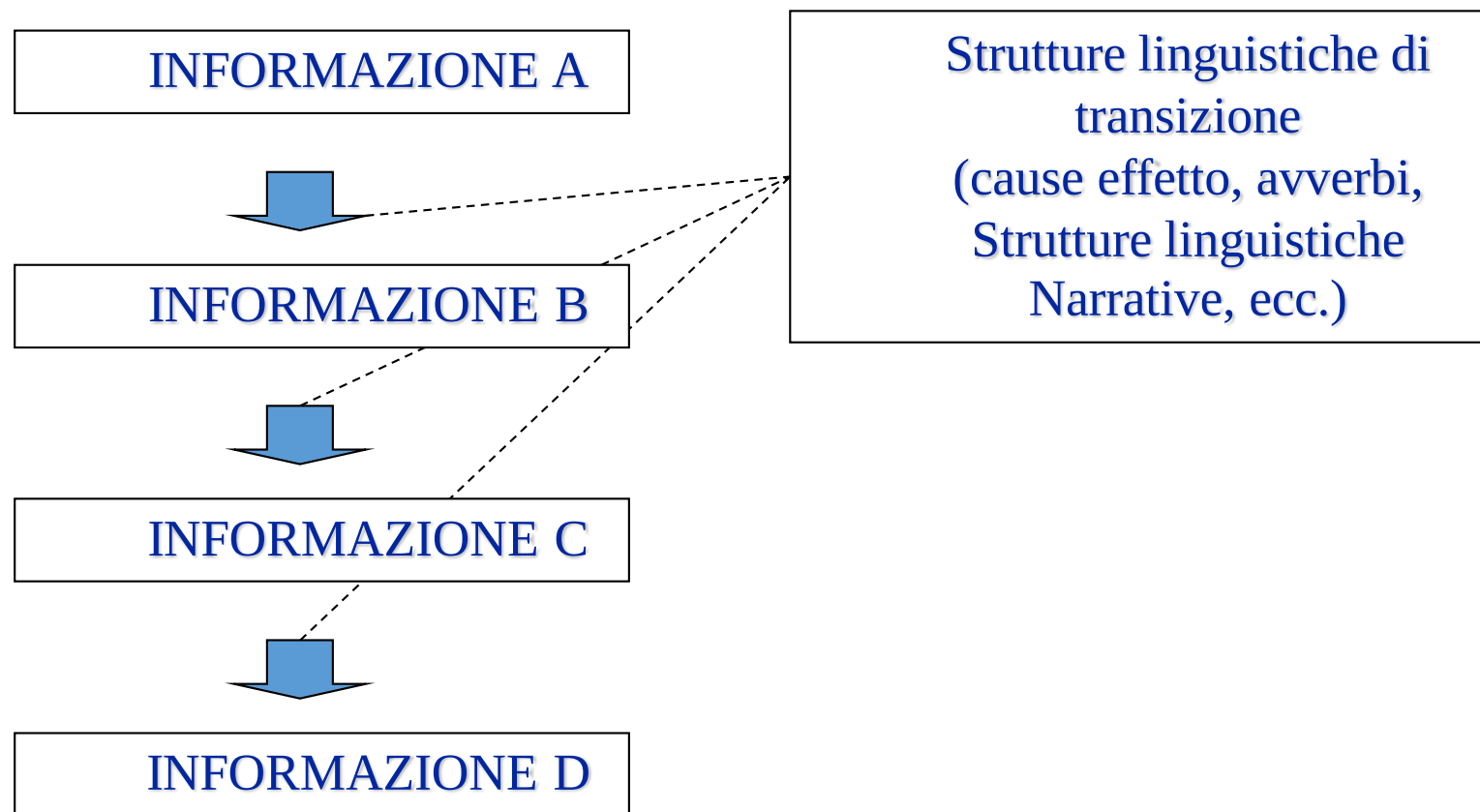
I TRE LIVELLI PER COMUNICARE



I TRE LIVELLI PER COMUNICARE

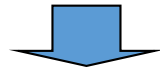


LA FLUIDITA' DEL LINGUAGGIO

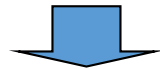


ESERCIZIO DI FLUIDITA' DEL LINGUAGGIO

CHI SONO



CHE FACCIO



I MIEI
OBIETTIVI



LA MIA FILOSOFIA
DI VITA



DECOLLO



VOLO



ATERRAGGIO



I segreti dei più grandi oratori

Metodo "TED" per Presentazioni EFFICACI



STEFANO SANTORI
T R A I N I N G

1. Titolo accattivante



2. Inizio con un “Bang!”



2. Inizio con un “Bang!”

Raccontare una storia



2. Inizio con un “Bang!”

Porre domande intriganti



2. Inizio con un “Bang!”

Fare cose inattese e shock

**Dr. Jill Taylor nel TED con un ...
cervello vero!**



3. Focus su pochi punti

Pochi punti chiave, massima resa



4. Ancorare i Key Point

**Ancore per rendere
memorabili punti chiave**



4. Storie come ancora



4. Analogie come ancora



5. Crea una chiusura “potente”

- **Niente D & R**
- **Riassunto di k.p.**
- **Call-to-action**



LA CORNICE DELL'ACCORDO

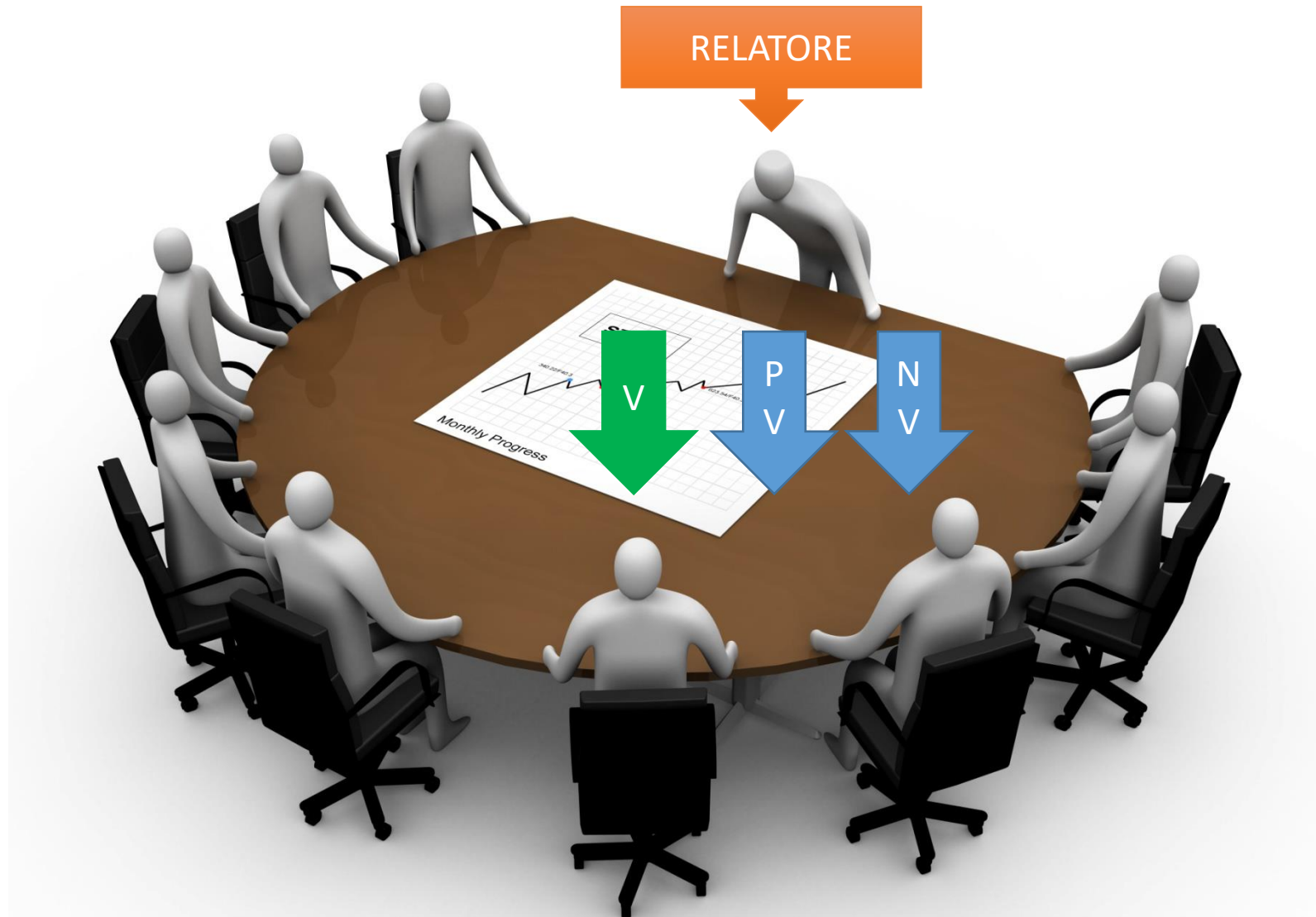




LA GESTIONE DEL DISSENSO

QUANTI SONO I PROTAGONISTI?











OTTIMO E MIGLIORAMENTO PARETIANO

LA GESTIONE DEL DISSENSO

PRIMA



DURANTE E DOPO



LA GESTIONE DEL KILLER



LA GESTIONE IN DIFESA

RICALCO

RIDURRE LA CONFLITTUALITA'

COMPRENDERE IL SUO PUNTO DI VISTA
EFFETTIVO

GUIDA

SPOSTARE IL PIANO DI COMUNICAZIONE

PROCRASTINARE E TEMPOREGGIARE

LA GESTIONE IN OFFESA

RICALCO

RIDURRE LA CONFLITTUALITA'

COMPRENDERE IL SUO PUNTO DI VISTA
EFFETTIVO

GUIDA

DOMANDARE IN MODO SPECIFICO E
DETTAGLIATO

SPOSTARE IL PIANO

PRENDERE POSIZIONE

