

## **CHI CHIEDE E' PERDENTE, CHI SA OTTENERE E' VINCENTE**

### **Corso Base di Comunicazione Interattiva**



Metodi di comunicazione efficace per conquistare il consenso e l'assenso nelle relazioni private in ambito sentimentale e affettivo e nelle relazioni professionali in ambito commerciale, tecnico, gestionale, creatività. Il Corso Base di Comunicazione Analogica permette di avere una conoscenza globale sulla comunicazione integrata per poter gestire le relazioni usando, contemporaneamente, la Comunicazione non verbale, la Comunicazione Simbolica e la Comunicazione Analogica.

#### **La Comunicazione non verbale (a lettura analogica)**

La CNV permette di evidenziare, in tempo reale, tutti i carichi tensionali vissuti dall'interlocutore, i segnali di rifiuto e di gradimento relativi alla comunicazione informativa, oggetto della relazione. La conoscenza della comunicazione non verbale permette di scoprire i segreti più intimi di se stessi, delle persone care e dei propri interlocutori.

#### **La Comunicazione Simbolica benemegliana**

Il Simbolismo benemegliano permette di identificare la tipologia comportamentale dell'individuo attraverso le forme geometriche dell'Asta, del Triangolo e del Cerchio, che rappresentano le chiavi di accesso all'emotività più funzionali oggi identificate.

Scoprire la tipologia comportamentale dell'individuo significa trovare la chiave di accesso alla sua sfera intima (o inconscio) e ai suoi problemi, al fine di ottenere risposte efficaci nell'interazione comunicativa.

#### **La Comunicazione Analogica in chiave interattiva (seduzione e consenso)**

La comunicazione interattiva analogica permette di gestire efficacemente una relazione secondo gli obiettivi prefissati per sedurre, persuadere, ottenere il consenso nelle interazioni comunicative all'interno dei rapporti privati (relazioni con la famiglia, con il partner, nella sfera sentimentale) e in quelli professionali (nella vendita, nel management, nelle relazioni all'interno del team di lavoro).

La comunicazione analogica, secondo questa accezione, è l'uso consapevole dei linguaggi emotivi di comunicazione non verbale e comunicazione simbolica che, opportunamente utilizzati, permettono di persuadere e coinvolgere emotivamente l'interlocutore.

L'obiettivo è quello di offrire un servizio emotivo in cambio di un servizio oggettivo; il potenziale di persuasione e di seduzione sarà conforme alla qualità e quantità di servizio emotivo reso dall'operatore al proprio interlocutore.

#### **Comunicazione Integrale (integrazione dei 3 precedenti sistemi)**

L'Uomo e i suoi problemi, autocontrollo e gestione dell'emotività.

La comunicazione che si essenzializza con l'utilizzo della comunicazione non verbale e della comunicazione simbolica permette di conoscere l'origine dei vincoli che imprigionano l'individuo e gli impediscono di raggiungere il benessere, l'armonia e il successo autorealizzativo, trasformando un pensiero, un desiderio o un sogno in azione.

**Sede corso: CID-CNV Via Battistotti Sassi, 6**

**Costo: € 775+iva**

**Quota associativa: € 155**

**Orario: 10.00 – 18.00**