

CATALOGO FAD – FORMAZIONE A DISTANZA

MODULI RPC – RETORICA, PSICOLOGIA, COMUNICAZIONE NON VERBALE



Parlare in pubblico e scrivere non presuppongono solo saper affrontare un’aula, una piazza gremita o un foglio bianco, ma saper anzitutto costruire un discorso adeguato a qualunque contesto, parlato e scritto, e saper comunicare in maniera persuasiva con chi ci legge o ci ascolta.

Conoscere il **public speaking** significa apprendere elementi di retorica, psicologia e comunicazione non verbale, e metterli in pratica per raccontare e persuadere. E significa ancora: saper organizzare il proprio pensiero in un discorso coinvolgente ed incisivo, controllare l’emotività (lo *stress*) e il proprio linguaggio paraverbale; essere efficaci e persuasivi per raggiungere gli obiettivi propri e della propria azienda o istituzione.



Il **public speaking** non è tanto un’attitudine quanto una competenza, che può essere appresa e migliorata. Una comunicazione consapevole e adeguata rappresenta un plusvalore dell’individuo e del suo contesto relazionale. Valorizza il “sé” dell’individuo; veicola la propria spontaneità, le sue capacità e le sue caratteristiche; migliora la comunicazione interpersonale e l’ambiente di lavoro.

È un moltiplicatore di valori, umani ed economici.

intra

innovazione e tradizione

E una comunicazione consapevole, capace e moderna è un asset indispensabile. Lo è per chi fa *business* come per il politico, per il professionista e per chiunque (forse davvero tutti) debba interagire con altri. Il **public speaking** oggi può fare la differenza in ogni contesto.



INTRA coniuga in un unico e [innovativo modello formativo](#) la profondità degli studi retorici e psicologici con le esigenze di una comunicazione moderna, caratterizzata da sintesi, concretezza ed efficacia.

Propone eventi formativi *live-in* diretta, realizzati in forma di *webinar*-teleseminari a numero limitato di partecipanti (per un'adeguata interazione con i relatori) o di *meeting*-telelaboratori (con partecipanti non superiori a 20 e con un'attenzione personalizzata da parte dei relatori), con un approccio teorico-pratico di grande coinvolgimento, attraverso *trainers* con solide esperienze.

Ciascuno potrà creare il proprio **palinsesto formativo** scegliendo singoli eventi, a seconda del proprio gradimento, delle proprie curiosità e delle proprie esigenze.


Tutti gli eventi previsti nel mese di giugno 2020 sono proposti ad un prezzo estremamente interessante per una formazione *online* d'eccellenza.

intra

innovazione e tradizione



CARATTERISTICHE TECNICHE DEI WEBINAR INTRA

- Numero massimo di partecipanti ai *webinar*-teleseminari (interazione audio e *chat*): 100.
- Numero massimo di partecipanti ai *meeting*-telelaboratori (interazione anche in video): 25.
- Trasmissione (HD 16:9) in diretta *online* tramite piattaforma  Pro di Intra.
- Trasmissione visibile su qualunque supporto (*computer, tablet, smartphone*) tramite *link* fornito al momento della registrazione, senza necessità di installare l'applicazione.
- Domande (*audio/chat*) e discussione con i relatori al termine degli interventi.
- Transazioni in totale sicurezza, con acquisto dei prodotti al momento della registrazione esclusivamente tramite [Paypal](#).

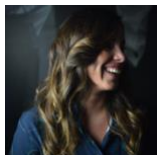
TEAM DOCENTI WEBINAR/MEETING



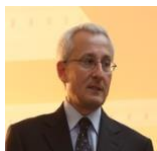
Prof. Avv. Gianluca Sposito – Avvocato, docente di Argomentazione giuridica e retorica forense nell'Università di Urbino. Direttore di Visiones.net (Centro di studi sull'oratoria antica e contemporanea), curatore del blog Retorica-mente.it e [scrittore](#) - Responsabile FAD Formazione a distanza di INTRA



Prof. Andrea Balbo - Docente di Lingua e Letteratura latina presso il Dipartimento di Studi Umanistici dell'Università di Torino e di Lingua e Letteratura latina presso l'Università della Svizzera Italiana a Lugano



Avv. Irene Bellon – Avvocato. Redazione di Visiones.net (Centro di studi sull'oratoria antica e contemporanea)



Amb. Dott. Mario Boffo - Diplomatico della Repubblica, International Strategy Consultant, e scrittore. Ha curato temi politici, strategici, negoziali, economici, protocollari e culturali. Già ambasciatore d'Italia in Arabia Saudita e in Yemen. Ha ricoperto incarichi dirigenziali e protocollare presso il Cerimoniale Diplomatico della Repubblica.

intra

innovazione e tradizione



Mario Cipollini - Regista teatrale



Dott. Daniele Morelli – Psicologo, psicoanalista



Prof.ssa Avv. Giorgia Zanon - Docente di Storia della retorica classica
nell'Università di Padova

MODULI RPC – RETORICA, PSICOLOGIA E COMUNICAZIONE NON VERBALE

CALENDARIO WEBINAR-TELESEMINARI E TELELABORATORI

GIUGNO 2020

Lunedì 8 giugno 2020, 17.00-18.00



L'oratoria di Barack Obama e Donald Trump, Prof. Andrea Balbo

Quanto hanno influito la retorica e l'oratoria antica sul discorso politico moderno? Quanto sullo stile oratorio di Obama e di Trump? E perché un efficace oratore moderno deve saperlo?

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Lunedì 15 giugno 2020, 17.00-18.00

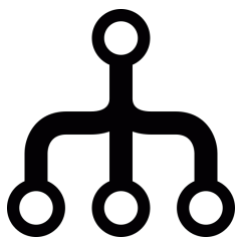


L'oratoria di Benito Mussolini, Prof. Andrea Balbo

Benito Mussolini fu un oratore capace di usare in maniera molto efficace la voce e la posizione del corpo, nonché un'evidente abilità nel mascherare le debolezze delle sue posizioni. L'analisi di alcuni suoi discorsi può consentire anche all'oratore contemporaneo di trarre utili suggerimenti per qualunque contesto comunicativo.

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Lunedì 22 giugno 2020, 17.00-18.00

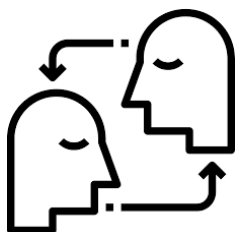


Suggerimenti per la costruzione di un discorso argomentativo, Prof. Avv. Giorgia Zanon

Il successo di un discorso, scritto o parlato, è anzitutto nella scelta degli argomenti e nella loro adeguata collocazione.

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Martedì 23 giugno 2020, 17.00-18.00



La comunicazione umana e le sue caratteristiche. Giudizio sociale, persuasione e strumenti persuasivi, Dott. Daniele Morelli

Comunicare va ben oltre la pura e semplice capacità di parlare secondo le regole della grammatica e della sintassi. Si farà dunque cenno alle implicazioni e alle coloriture emotive del linguaggio e si approfondiranno i *bias* di giudizio più frequenti negli scambi sociali tra individui. Si forniranno infine cenni di comunicazione persuasiva.

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Giovedì 25 giugno 2020, 15.00-16.00



La comunicazione con soggetti esteri. Persuasione e strumenti persuasivi indirizzati a interlocutori di diversa cultura, Amb. Dott. Mario Boffo

Comunicare significa innanzitutto operare uno sforzo per comprendere e conoscere il proprio interlocutore. Per ogni efficace comunicazione con un interlocutore estero, non è sempre sufficiente la conoscenza di una lingua veicolare. Perché un negoziato o una trattativa commerciale abbiano impatto, è necessaria una preparazione che non deve essere limitata ai contenuti delle conversazioni ma deve essere estesa ai suoi modi e a una sufficiente conoscenza del contesto di riferimento.

Cenni di: lingua comune e lingua veicolare; linguaggio comunicativo, linguaggio diplomatico e linguaggio commerciale; possibili terreni comuni; diversità culturale e conoscenza delle prassi comunicative.

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Venerdì 26 giugno 2020, 17.00-18.00



Gli strumenti della comunicazione non verbale e paraverbale: la voce, Mario Cipollini

L'esercitazione pratica su brevi testi sarà lo spunto per riflettere su alcune tematiche legate all'utilizzo della voce, sulla respirazione, sulla dizione e pronuncia e sul ritmo, per consentire di acquisire maggiore consapevolezza della propria voce come strumento. I partecipanti intervengono in audio e video.

WEBINAR/TELELABORATORIO A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI (25) – EURO 10,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Lunedì 29 giugno 2020, 17.00-18.00



La brevità per un discorso più efficace, Avv. Irene Bellon

In tempi di comunicazione veloce e condizionata dal visuale, le parole devono essere assolutamente adeguate nella tipologia e nel numero. Essere brevi ma efficaci si può. Si deve.

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

Martedì 30 giugno 2020, 17.00-18.00



Lo stress dell'oratore e la sua gestione, Dott. Daniele Morelli

Si affronterà e spiegherà, da un punto di vista clinico, il rapporto tra conoscenza di sé e salute psicologica, e la comprensione delle proprie emozioni. Si illustreranno i principali segnali corporei e psicologici dell'ansia e dello stress, ed alcuni strumenti di auto-aiuto; in particolare, un potentissimo strumento di gestione dello stress: l'intelligenza emotiva.

WEBINAR A PAGAMENTO – NUMERO LIMITATO DI ISCRITTI – EURO 5,00 – [LINK DI REGISTRAZIONE](#)

CALENDARIO FAD – FORMAZIONE A DISTANZA

MODULI RPC – RETORICA, PSICOLOGIA, COMUNICAZIONE NON VERBALE

giugno 2020

maggio '20							luglio '20						
L	M	M	G	V	S	D	L	M	M	G	V	S	D
			1	2	3				1	2	3	4	5
4	5	6	7	8	9	10	6	7	8	9	10	11	12
11	12	13	14	15	16	17	13	14	15	16	17	18	19
18	19	20	21	22	23	24	20	21	22	23	24	25	26
25	26	27	28	29	30	31	27	28	29	30	31		

lunedì	martedì	mercoledì	giovedì	venerdì	sabato	domenica
1	2	3	4	5	6	7
8 17.00 - Balbo L'ORATORIA DI OBAMA E TRUMP	9	10	11	12	13	14
15 17.00 - Balbo L'ORATORIA DI MUSSOLINI	16	17	18	19	20	21
22 17.00 - Zanon LA COSTRUZIONE DEL DISCORSO	23 17.00 - Morelli LA COMUNICAZIONE UMANA	24	25 15.00 - Boffo LA COMUNICAZIONE CON SOGGETTI ESTERI	26 17.00 - Cipollini COMUNICAZIONE NON VERBALE E PARAVERBALE	27	28
29 17.00 - Bellon BREVITA' ED EFFICACIA	30 17.00 - Morelli LO STRESS DELL'ORATORE	1	2	3	4	5
6	7	Note				

Per tutti gli eventi formativi INTRA è in corso la richiesta di accreditamento presso il Ministero dell'Istruzione ed il Consiglio Nazionale Forense.

Per ulteriori informazioni:

<https://intra.pro/fad/> – info@intra.pro