



Edizione riservata



The “Listen Show”

Come migliorare le proprie capacità di ascolto

- Programma -

In un contesto dove la comunicazione ormai quasi nella sua totalità è basata sulle immagini e sui video, sui Whatsapp o i Tweet, la relazione sta diventando sempre più “short and light”, con una conseguente sparizione del “senso dell’altro”.

Le persone, invece, vogliono essere conosciute, hanno bisogno di essere capite, ascoltate, comprese nei loro bisogni.

L’ascolto ci aiuta ad entrare in sintonia e restare in sincronia con l’altro, mettendo in atto sensibilità, attenzione, comprensione, empatia, per stabilire una relazione concreta e di fiducia.

Il «setting» di un incontro fra un cliente e un consulente è caratterizzato da una serie elementi di cui la comunicazione rappresenta il «fattore chiave», all’interno del quale il «fattore ascolto» è quello che fa la differenza.

Saper ascoltare, è una delle capacità più “profittevoli” oggi nel settore della consulenza, dove la stabilità della relazione con il cliente è il vero elemento critico per il successo.

Non fa solo comprare, ma fa ricomprare, fa re-stare, fa ritornare.

La sfida è allora quella di valorizzare il «fattore ascolto», abituandoci a una modalità comunicativa che potremo definire come «**Listen show**».

Obiettivi

- Acquisire piena consapevolezza delle proprie abitudini e attitudini all’ascolto.
- Comprendere appieno l’importanza ed il valore dell’ascolto in una relazione
- Apprendere come migliorare le relazioni sia nel professionale sia nel privato.

Contenuti

- Il senso dell’ascolto.
- L’ascolto di sé stessi, degli altri e dell’ambiente.
- La mente vaga: come si ascolta e perché.
- Ascolto come incontro di mappe mentali
- Ascolto Attivo, Empatia e Compassione.
- L’ascolto è profittevole

Martedì 10 aprile – ore 9:15 – Sala RED 1 - Relatori: Andrea Pecciarini - Raniero Iacobucci