

01

Contenuti di questa sessione:

LA COMUNICAZIONE AUTOREVOLE

L'autore del libro, Michele Ferrarelli, ci dice che per **comunicare in modo autorevole** dovremmo padroneggiare i punti sotto indicati:

1. LA COMUNICAZIONE VERBALE.
2. L'ARTE DI PORRE DOMANDE.
3. LA CAPACITA' DI NON USARE PAROLE CHE MINANO L'AUTOREVOLEZZA.
4. LA CAPACITA' DI EVITARE DI SCUSARSI TROPPO QUANDO SI COMUNICA.
5. LA CAPACITA' DI EVITARE ATTEGGIAMENTI CHE MINANO LA TUA AUTOREVOLEZZA.

Contenuti di questa sessione:

LA COMUNICAZIONE PARAVERBALE

L'autore del libro, Michele Ferrarelli, ci dice che nella **comunicazione paraverbale** dovremmo padroneggiare i punti sotto indicati:

1. IL TONO.
2. IL RITMO.
3. IL VOLUME.
4. COME AVERE UNA VOCE AUTOREVOLE.

Contenuti di questa sessione:

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

L'autore del libro, Michele Ferrarelli, ci dice che per quanto riguarda la **comunicazione non verbale** dovremmo padroneggiare i due punti sotto indicati:

1. LA POSTURA.
2. COSA EVITARE NELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE.

Contenuti di questa sessione:

I TRE PILASTRI DELL'AUTOREVOLEZZA

L'autore del libro, Michele Ferrarelli, ci dice che per **essere autorevoli** dovremmo padroneggiare i punti sotto indicati:

1. L'ASCOLTO.
2. IL CARISMA.
3. LA CREDIBILITA'.

Contenuti di questa sessione:

GESTIRE UNA RIUNIONE CON AUTOREVOLEZZA

L'autore del libro, Michele Ferrarelli, ci dice che per **gestire una riunione con autorevolezza** dovremmo padroneggiare i punti sotto indicati:

1. PRIMA DELLA RIUNIONE.
2. LA CHIAVE PER ESSERE AUTOREVOLI NELLE RIUNIONI.
3. COME ESSERE AUTOREVOLE NEI MEETING ON LINE.
4. COME COMPORTARSI NELLE RIUNIONI CON IL CAPO.

Contenuti di questa sessione:

GESTIONE DEI COLLABORATORI

L'autore del libro, Michele Ferrarelli, ci spiega l'importanza del **FEEDBACK** nella gestione dei collaboratori.

Ci sono due tipi di feedback:

1. FEEDBACK VALUTATIVO.
 2. FEEDBACK POTENZIANTE.
- Il **feedback valutativo** (spesso sotto forma di revisione semestrale o annuale delle prestazioni) è ciò a cui pensa la maggior parte delle persone quando sente la parola feedback.
 - L'obiettivo principale del feedback valutativo è **assicurarsi che la persona comprenda chiaramente** (senza essere necessariamente d'accordo) quale sia la valutazione ricevuta.

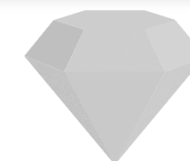
02

Autorevolezza

Strategie e tecniche per diventare il riferimento carismatico dei tuoi collaboratori e colleghi



Michele Ferrarelli



Quid4Us

- Il **feedback potenziante** è il piano di crescita. È centrato sul migliorare e creare un'immagine solida per il futuro. **Dà potere perché aiuta le persone a identificare e rimuovere gli ostacoli che devono affrontare.**
- *Cosa possiamo fare di meglio per migliorare il piano d'azione? Come possiamo aumentare, potenziare, sistemare...?*
- Queste domande potenzianti possono essere poste ogni giorno, attorno al tavolo riunione o in un corridoio per la pausa caffè.