

# 02

## ASSIRM FORMAZIONE 2021 MANAGERIAL SKILLS

03  
NOV

ORE 10.00 – 13.00

### OLTRE LO STORYTELLING: COMUNICARE SMAR<sup>2</sup>T IN PUBBLICO

Oltre lo storytelling: come rendere emozionale la comunicazione in modo da essere in grado di ispirare il nostro pubblico e i collaboratori. Quanto si è abili nell'usare una forma di comunicazione razionale o emozionale? Quando scegliere l'una o l'altra? L'acronimo SMAR<sup>2</sup>T permette di approfondire alcuni aspetti fondamentali per migliorare la performance nel public speaking. Nel seminario verranno illustrate le competenze necessarie a rendere più efficaci le presentazioni, virtuali o in presenza, grazie alla strutturazione dei messaggi e alla sintonia cognitiva da sviluppare con le proprie audience.

#### IL PROGRAMMA

- **Comunicare SMAR<sup>2</sup>T:**
  - Un acronimo efficace
  - Produrre messaggi utili
  - Sei platonico o aristotelico?
- **La comunicazione emozionale:**
  - La sintonia cognitiva delle audience
  - Il racconto e le storie
  - L'approccio metaforico
- **Oltre lo storytelling:**
  - La comunicazione che ispira
  - Comunicare il sé
  - L'oralità digitale

SINGOLO SEMINARIO ONLINE  
QUOTA DI ISCRIZIONE: **99 € + IVA**  
PER GLI ASSOCIATI ASSIRM  
È RISERVATO UNO **SCONTO DEL 20%**

Iscrizioni online, [registrati qui](#).

Per ulteriori informazioni:

**ASSIRM**  
C.so Magenta, 85 - 20123 Milano  
Tel. 02 58315750  
[centrostudi@assirmservizi.com](mailto:centrostudi@assirmservizi.com)



#### Doriano Marangon

Adjunct Professor di  
Leadership e Comunicazione  
**@MIP - Politecnico  
di Milano**

È Executive Coach, Consulente e  
keynote speaker.

Ha sviluppato il concetto di oralità  
digitale e con HCS Consulting  
propone digital masterclass sulla  
comunicazione.

È autore di:

- *La comunicazione emozionale. Storytelling, approcci cognitivi e social media* (Carocci 2019);
- *Il comportamento organizzativo. Individuo, Gruppi, Leader* (Carocci 2015); - *insieme a Giorgio Fiammenghi*
- *Oralità digitale e generation lead. Modelli e canvas per dialogare, attirare e vendere su LinkedIn* (FrancoAngeli 2021).

**ASSIRM**  
Ricerca. Conoscenza. Futuro.