

LO STUDIO PANEFORTE S.R.L. IN COLLABORAZIONE CON LA MDV TEATRO PROJECT  
DANNO AVVIO AD UNA NUOVA INIZIATIVA FORMATIVA - PROFESSIONALIZZANTE.



*Retorica*



*Teatro*

# POTENZIARE LA COMUNICAZIONE attraverso IL TEATRO

***Public Speaking advanced***

*Seminario formativo interaziendale*

**ROMA, 31 MARZO e 1 APRILE 2016**

**Studio Paneforte c/o Praxi in via degli Ammiragli n. 91 – 00136 ROMA**

## **"POTENZIARE LA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO IL TEATRO: *PUBLIC SPEAKING ADVANCED*"**

L'intervento formativo nasce dall'esigenza di migliorare e potenziare una tra le competenze trasversali più importanti: il **Saper Comunicare *in e al* pubblico**.

Comunicare non è facile. Comunicare non significa semplicemente "dire".

Quante volte è capitato di parlare in pubblico lasciando gli ascoltatori indifferenti?

Quante volte si voleva intervenire per esprimere un'opinione e non si è intervenuti per il timore di compiere una brutta figura?

Ebbene questo è il corso che intende fornire una risposta alle paure e alle inesprienze del Comunicare, perché fornisce tecniche e strumenti propri dei fondamenti della **retorica classica** e insieme quelli mutuati dal **mestiere attoriale** (comunicazione paraverbale e non verbale) indispensabili allo sviluppo delle potenzialità comunicative.

Un pubblico può essere formato da una persona, da un gruppo, da una vasta platea; in ogni caso bisogna imparare ad essere persuasivi, ad interessare, a coinvolgere, gestendo l'unico strumento a disposizione: il nostro corpo, attraverso la voce, il comportamento non verbale e paraverbale, la prossemica e soprattutto l'ascolto. Quest'ultimo insieme all'espressione verbale è la base dell'**assertività** quale capacità per generare e gestire il consenso presso i diversi destinatari.

L'**arte drammatica** assieme alla **lezione classica** rappresenta un **metodo combinato di successo**, attivo e dinamico per trasformare la Comunicazione da un "optional del parlante" in un'opportunità/dovere professionale di alta qualità.

Affinché il messaggio colpisca il bersaglio e crei consapevolezza e sicurezza, è necessario essere preparati e pronti...

...E' quello che cercheremo di costruire insieme, attraverso queste due giornate intense nelle quali metterete alla prova la Vostra performance comunicativa.

Un caro saluto e arrivederci al corso.

In allegato, il programma relativo al Corso in oggetto e le modalità di partecipazione.

Il corso si svolgerà nei giorni: 31 Marzo e 1 Aprile 2016 presso la sede dello Studio Paneforte c/o Praxi in via degli Ammiragli n. 91 – 00136 ROMA.

Contatti: tel. 06.53271877

mob.

392.5903771- 335.5888868

e-mail: [studiopaneforte@studiopaneforte.com](mailto:studiopaneforte@studiopaneforte.com)

[www.studiopaneforte.com](http://www.studiopaneforte.com)

## PROGRAMMA

# **“POTENZIARE LA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO IL TEATRO: PUBLIC SPEAKING ADVANCED”**

### OBIETTIVI

1. **Potenziare e migliorare la competenza trasversale del saper Comunicare *in* e *al* pubblico.**
2. **Potenziare le **capacità comunicative** ed illustrare alcuni **strumenti e tecniche** utili a migliorare le **competenze relazionali** attraverso l'acquisizione dei fondamenti della retorica e dell'interpunzione teatrale.**
3. **Delineare gli elementi essenziali (fornendo strumenti, modalità e suggerimenti) per la preparazione e la gestione efficace di una presentazione in pubblico e al pubblico.**
4. **Sviluppare **sensibilità verso l'eccellenza comunicativa** e **consapevolezza** circa il patrimonio utilizzabile nella comunicazione in pubblico.**

### DESTINATARI

I destinatari sono **persone interessate ad acquisire e/o potenziare competenze comunicative *in* e *al* pubblico.**

Avuto riguardo all'elevato coinvolgimento individuale e collettivo, si specifica che:  
il numero dei partecipanti è di **massimo dieci persone**.

### METODOLOGIA

La metodologia è particolarmente attiva e tesa al massimo coinvolgimento dei partecipanti attraverso l'utilizzo di tecniche esperienziali individuali e di gruppo (discussioni guidate, lavori di gruppo, role playing, ecc.).

### DURATA

L'intervento vede l'impegno di due giornate di lavoro particolarmente intense.

## DOCENTI

**Stefano Paneforte**, laureato in Giurisprudenza e Psicologo del lavoro, consulente aziendale esperto in Comportamento organizzativo nonché docente di “Organizzazione e gestione risorse umane” presso la Facoltà di Economia dell’Università Tor Vergata di Roma e “Organizzazione di impresa” presso la Facoltà di Economia e Management Internazionale dell’Università UNINT di Roma. Dal 2006 è Docente presso la Scuola di Perfezionamento Forze di Polizia, attualmente è Amministratore Unico dello Studio Paneforte – L’organizzazione e Le Persone. E’ anche autore di numerose pubblicazioni sulla gestione delle risorse umane e sull’organizzazione aziendale.



**Massimo Di Vincenzo**, laureato in Arti e Scienze dello Spettacolo con una tesi su *Il Molière* di Mario Scaccia. Attore di prosa diplomato lavora a teatro da ventidue anni. Oltre al palcoscenico ha avuto da subito il desiderio di portare la "*buona novella dell'arte drammatica*" nelle strutture psichiatriche e nelle scuole per diversamente abili. Da nove anni a questa parte la sua preparazione, curiosità e passione gli hanno permesso di entrare anche nelle aule di formazione. I suoi corsi sono prevalentemente incentrati sul Training attoriale e l’Emotività nella Comunicazione e da anni ricevono il plauso di manager e professionisti d’importanti aziende italiane ed estere.



## CONTENUTI

### **1<sup>A</sup> GIORNATA** (MATTINA: 09.00 - 13.00 LEZIONE CLASSICA)

**Docente prof. Stefano Paneforte**

- + Apertura dei lavori e presentazione dei docenti;
- + Giro di tavolo e armonizzazione dei partecipanti;
- + Presentazione del corso (obiettivi, metodo di lavoro, tempi, contenuti);
- + Analisi delle attese dei partecipanti rispetto al tema.

**Brevi cenni sulla comunicazione.**

**Ricerca l'eccellenza nella comunicazione in pubblico**

- + Potere e influenza; convincere e persuadere;

Presentazione dei filmati tratti da "Giulio Cesare": *Le due orazioni funebri a confronto Bruto e Marco Antonio. Successiva analisi del testo e confronto tra i partecipanti.*

- + I fondamenti della retorica.

### **1<sup>A</sup> GIORNATA** (POMERIGGIO: 14.00 - 18.00 LEZIONE TEATRALE)

**Docente dott. Massimo Di Vincenzo**

- + (Step n. 1) Prove a tavolino con *Il vecchio saltimbanco* di Baudelaire. Testo adatto allo studio e all'applicazione dell'interpunzione.
- + (Step n. 2) dal tavolino alle prove in piedi con leggìo.
- + Prime correzioni e feedback sul linguaggio del corpo.

### **2<sup>A</sup> GIORNATA** (MATTINA: 09.00 - 13.00 LEZIONE TEATRALE)

**Docente dott. Massimo Di Vincenzo**

- + Esercizi per la voce e muscoli buccali.
- + (Step n. 3) *Casting*: distribuzione scene e monologhi.
- + (Step n. 4) *Chi è di scena!* Applicazione dello studio su un monologo aziendale.
- + Impostazioni e feedback sul linguaggio del corpo.

**2<sup>A</sup> GIORNATA (POMERIGGIO: 14.00 - 18.00 LEZIONE CLASSICA)**

**Docente prof. Stefano Paneforte**

**Apertura della giornata**

- + Riepilogo e raccordo con temi trattati durante la giornata precedente.

**Creare valore nelle presentazioni**

- + Teatro e Retorica per sentirsi sicuri ed efficaci nell'azione comunicativa.
- + L'argomento, il messaggio, gli obiettivi.
- + L'analisi del "pubblico" e la motivazione all'ascolto dell'uditorio.
- + La struttura del discorso: introduzione/apertura, corpo, conclusione, il segreto delle "3S".
- + Eloquenza, immaginazione e volontà per coinvolgere, interessare e convincere l'uditorio.
- + Essere originali, essere distintivi, farsi ricordare.

**Riflessione guidata "Come migliorare le mie presentazioni: azioni di supporto"**

(Lavoro individuale e successivo confronto in plenaria con scambio di esperienze e di idee su come rendere lo stile comunicativo in pubblico più efficace).

Domande, commenti, riflessioni di fine giornata.

Chiusura dei lavori.

**Modulo di Partecipazione al corso:**  
**POTENZIARE LA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO IL TEATRO:**  
**PUBLIC SPEAKING ADVANCED**

**Data** 31 MARZO E 1 APRILE 2016

**Quota d'iscrizione** € 600 + IVA

**Dati Personali**

Nome e Cognome .....

Luogo, data di nascita .....

Indirizzo .....CAP ..... Città .....

Prov .....

Tel. .... Fax .....

e-mail .....

Funzione/ruolo.....Società.....

Tel. Uff ..... Fax Uff.....

e-mail Uff .....

**Riferimenti del Responsabile del Servizio Formazione dell'azienda richiedente**

Nome e Cognome .....

Indirizzo .....CAP ..... Città .....

Prov .....

Tel. .... Fax .....

e-mail .....

**Dati Amministrativi (per intestazione della fattura in caso di iscrizione aziendale)**

Ragione

Sociale.....

Indirizzo .....CAP ..... Città .....

Prov .....

Partita IVA n. ....

Codice Fiscale .....

La fattura dovrà essere inviata a: (compilare solo se l'indirizzo è diverso da quello indicato)

La scheda, compilata in ogni sua parte, va inviata a:

Studio Paneforte – L'organizzazione e le persone srl – via degli Ammiragli, 91 – 00136 Roma

mail: [studiopaneforte@studiopaneforte.com](mailto:studiopaneforte@studiopaneforte.com)

Data

Firma (con timbro se Azienda)

## Condizioni Generali

### 1. SEDE

Le iniziative di formazione si svolgeranno nelle sedi di volta in volta indicate nel programma.

### 2. PERFEZIONAMENTO DELL'ISCRIZIONE AI CORSI / SEMINARI

L'iscrizione si intende perfezionata al momento dell'invio di conferma da parte di Studio Paneforte – L'organizzazione e le persone srl, del ricevimento del modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto. Allo scopo di garantire l'efficacia delle attività di formazione, le iscrizioni al Corso sono a numero programmato.

### 3. QUOTA DI ISCRIZIONE

La quota deve essere versata in unica soluzione all'atto della presentazione della richiesta d'iscrizione o comunque prima della partenza del corso, salvo in cui siano espressamente previste più tranches di pagamento.

La quota, comprensiva del materiale didattico di supporto e - ove espressamente previsto - di altri servizi specificati, si intende al netto dell'IVA.

### 4. MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota d'iscrizione può essere pagata mediante bonifico bancario i cui estremi saranno inviati nella comunicazione di accettazione dell'iscrizione.

### 5. CAMBIAMENTI DI PROGRAMMA

Studio Paneforte - per ragioni organizzative e a proprio insindacabile giudizio - si riserva di annullare o rinviare la data di inizio del Corso, dandone comunicazione agli interessati via e-mail o via fax entro 3 giorni prima della prevista data di inizio; in tali casi le quote di iscrizione pervenute verranno rimborsate, con esclusione di qualsivoglia ulteriore onere o obbligo a carico di Studio Paneforte.

Studio Paneforte si riserva inoltre di modificare i programmi, senza peraltro alterarne i contenuti, sostituire docenti e/o relatori nel caso di sopravvenuti imprevisti impedimenti.

### 6. IMPOSSIBILITÀ A PARTECIPARE

Per gli iscritti (persone fisiche) che, alla data di inizio del Corso, si trovassero nell'impossibilità di partecipare per legittimo impedimento o per causa di forza maggiore, è possibile sostituire il partecipante iscritto con altra persona della stessa Azienda. In ogni caso viene espressamente escluso il diritto a reclamare eventuali rimborsi, anche parziali.

### 7. RECESSO

E' possibile rinunciare all'iscrizione entro 30 giorni di calendario prima della data di inizio del Corso, comunicando la decisione del recesso via fax o e-mail seguito da lettera raccomandata con avviso di ricevimento indirizzata a: Studio Paneforte, via degli Ammiragli 91 - 00136 Roma. In tal caso verrà restituita l'intera quota d'iscrizione versata. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il termine sopra indicato e fino a 2 giorni precedenti l'avvio del corso, il partecipante potrà recedere pagando il 50% della quota di iscrizione. Qualora il recesso venga comunicato oltre i termini predetti ovvero si manifesti per fatti concludenti mediante la mancata presenza al Corso, sarà comunque dovuta l'intera quota di iscrizione.

### 8. RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI

I partecipanti al Corso sono personalmente responsabili per i danni eventualmente arrecati alla struttura, alle aule, e a quant'altro presente nei locali dove si svolge l'attività formativa. I partecipanti sono inoltre tenuti a rispettare la normativa interna (firma registri, badge identificativi, ecc.).

### 9. CONDIZIONI RILASCIO ATTESTATO

Al termine del Corso verrà rilasciato un attestato di frequenza (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione) ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa.

### 10. CONTROVERSIE

Per ogni controversia sarà competente il Foro di Roma, con esclusione di qualsiasi altro Foro.

### GARANZIA E PRIVACY

*Il trattamento dei dati personali viene nel rispetto di quanto stabilito dal D.Lgs. 196/03 sulla tutela dei dati personali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi Lei potrà richiedere in qualsiasi momento la modifica o la cancellazione.*

Data.....

Firma (con timbro se azienda)

Per la specifica approvazione ai sensi dell'art. 1341 cod. civ. di quanto contenuto nelle voci: Cambiamenti di programma; Impossibilità a partecipare; Recesso; delle "Condizioni Generali" allegate.

Data.....

Firma (con timbro se azienda)