HIGH-IMPACT COMMUNICATION

3 DAYS

COURSE OVERVIEW

Without communication skills, technical capabilities are not worth as much as they could be. Even the best ideas, strategies and work plans must be effectively communicated to have value. In our information-overloaded business world, being heard and getting what you need is more challenging than ever.

This course teaches techniques for creating high-impact, meaningful communication with co-workers, clients and stakeholders. Through practical exercises, group discussions and case studies, delegates will learn how to determine their own communication style, identify the communication styles of the audience and adapt the delivery accordingly. This course will provide hands-on practice in crafting persuasive messages, facilitating dialogue and making powerful communications. It will address common communication fallacies and ways to identify where a miscommunication has occurred. The course will also address issues related to communication in a virtual and global environment.

Attendees will walk away from the course firmly grounded in key communication techniques as well as possessing the additional tools necessary to apply these techniques to their work environment. They will also be able to implement standard communication planning processes to ensure that every communication is high-impact and well-structured.

LEARN HOW TO

- ✔ Identify your communication style
- ✔ Adapt your communication style to communicate with others
- ✔ Define the purpose, analyse the audience, create the content, and select the best medium to deliver a high-impact message
- ✔ Structure and deliver a persuasive oral or written communication
- ✔ Identify and apply advanced questioning and active listening techniques
- ✔ Improve skills for communication in small groups

COURSE TOPICS

Communication Intelligence

- Communication
- High-impact communication
- Communication intelligence
- Communication model
- Communication filters
- Mindset model communication styles and forms

Planning Your Message

- The communication model
- The communication planning process (purpose, audience, content, medium, structure, and delivery)
- Determining purpose and O/M/T—outcome, measurement, and time frame
- Audience considerations and analysis
- Content considerations
- Overcoming objections
- Dispelling misconceptions
- Determining medium

Structuring Your Message

- Benefits of structure
- Structure model for organising content
- Opening
- Body
- Closing
- TREOA—
  - Topic
  - Recommendation
  - Evidence
  - Outcome
  - Action
- Supporting evidence
- Clear writing and speaking
- Storytelling and high-impact techniques
- Visual aids
- Strong closings
- Appealing to different learning styles (visual, auditory, kinesthetic predicates)

Delivering Your Message

- High-impact communication checklist
- First impressions
- Stage fright
- Body language and voice
- Handling audiences reactions
- Q-and-A sessions
- Constructive feedback

High-Impact Meetings

- Senders and receivers in small groups
- Business meetings
- Elements of high-impact meetings
- Experience
- Process
- Productivity
- Communication styles in meetings
- Building trust
- Empathy
- Active listening
- Question types (open vs. closed and leading vs. proving questions)
- Dialogue (four building blocks and video)
- Principles of effective meetings
- Meeting facilitation
- Measuring results

STRATEGY EXECUTION™

Scheda di iscrizione

3 Modi per Iscriversi

www.strategyex.it

02.83847.263

solutions@strategyex.it

Seguici su

Sì desidero participare

COMUNICAZIONE AD ALTO IMPATTO

☐ **Milano | 4-5-6 Dicembre 2018**

1799€ + I.V.A. per partecipante

E0259

SCONTO 200€
per iscrizioni entro due mesi dal corso

SCONTO 100€
per iscrizioni entro un mese dal corso

SPECIALE ISCRIZIONE MULTIPLE

2° Iscritto	3° Iscritto	4° Iscritto
SCONTO 10%	SCONTO 15%	SCONTO 20%

É necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante. Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

Per informazioni:
solutions@strategyex.it
02.83847.263

DATI DEL PARTECIPANTE

NOME COGNOME

FUNZIONE

E-MAIL CELL.

RAGIONE SOCIALE

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE

CAP CITTÀ PROV.

PARTITA I.V.A. TEL FAX

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:

TRAINING MANAGER

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE

Milano - Sede da definire

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, IKN si riserva il diritto di modifica e il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IKN si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IKN si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale **disdetta** di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta a IKN entro e non oltre il **6° giorno lavorativo (compreso il sabato** precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purchè il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata da IKN per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di IKN. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di IKN, nell'ambito delle loro attività di comuni-cazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.
TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è IKN - Institute of Knowledge & Networking S.r.l. unipersonale, Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamen-to, indicazione delle finalità del t attamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.ikn.it
La comunicazione potrà pervenire via: e-mail variazioni@ikn.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634

FORMAZIONE FINANZIATA

Sistema di Gestione Certificato a fronte della norma UNI EN ISO 9001:2008 certificato n.1111

IKN in qualità di organismo di formazione in possesso della Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

Per informazioni:
formazione-finanziata@ikn.it
02.83847.624