L'USO DELLA COMUNICAZIONE IN AMBITO PROFESSIONALE
efficacia e punti di forza

OBIETTIVI

La professione del Commercialista è sempre più influenzata dalla qualità della relazione interpersonale che si riesce a creare sia all'interno dello studio sia verso gli altri stakeholder che contribuiscono alla diffusione della reputazione del professionista.
La competenza tecnica di ognuno può essere di altissimo valore, ma se non la si riesce a comunicare in modo efficace, come ci si può far apprezzare per quello che vale? Oggi sappiamo che non è più sufficiente fare bene il lavoro a livello tecnico, la differenza percepita dal cliente si gioca sulla capacità di saper creare legami, sull'engagement, sull'affidabilità, sulla presenza e sulla rapidità di esecuzione.
Comunicare al meglio la propria competenza al cliente, al collaboratore o all'istituzione è la grande opportunità su cui puntare per rafforzare la propria autorevolezza ed il valore della propria esperienza e dei servizi offerti.

CONTENUTI

- Test sullo stile di comunicazione in uso dai partecipanti: è più emotivo o razionale?
- Una lettura sfumata tra dilettante e professionista
- Osservazione – ascolto – flessibilità
- Cosa rende la comunicazione efficace?
- I 3 ingredienti dell'efficacia

PAOLO MANOCCHI – Formatore Comportamentale e Life e Business Coach

www.paolomanocchi.it – 339 4887449 – manocchipaolo@gmail.com paolomanocchi

Paolo Manocchi inizia la sua attività di **consulente e formatore comportamentale nel 1988.** Consegue **due Master** in **Programmazione Neuro Linguistica,** quando ancora la PNL non aveva subito abusi commerciali e miracolistici. Si specializza **nell'Arte del Parlare in Pubblico** presso la Suffolk University di Boston, USA, terminando il suo iniziale percorso di crescita con **un Master in Leadership Relazionale**. In aula si occupa di:
Comunicazione in Equilibrio Psichico, **Gestione Emotiva ed Effettiva del Tempo,** *Parlare in Pubblico e Presentazioni Efficaci,* Dai Valori del Singolo alla Squadra di Valore.
Dal **2002** è **tutor-trainer** nei corsi outdoor di **FORMAZIONE ESPERIENZIALE** all'interno di un bosco di 70 ettari di castagno nel Mugello

Docente in diversi Master Sviluppo Risorse Umane come quello de **ILSOLE24ORE,** per il quale **ha realizzato il DVD** sulla **lettura esplorativa** pubblicato **nell'opera editoriale Master 24 Management & Leadership**.
Svolge attività di formatore e life coach in aziende pubbliche e private, nazionali ed internazionali di piccole, medie e grandi dimensioni.
Relatore a livello nazionale è **progettista** di format a carattere teatrale - congressuale:
GLI 8 VALORI CHE FANNO VOLARE - C.R.E.I.A.M.O. – CHECCEVÒ…CE VÒ…CE VÒ -

Lavora insieme a **Leonardo Milani,** mental trainer dei piloti delle **Frecce Tricolore.**

Inventa e scrive un **progetto editoriale unico in Italia** chiamato **"Appuntuale"** https://www.appuntuale.it/
Lamborghini Automobili lo sceglie come Formatore e Professional Coach per il personale, i dirigenti e il Team di supporto della **"Squadra Corse"** Super Trofeo Endurance.
Ottobre **2014 Barcellona** e ottobre **2016 Milano,** diploma internazionale di **Facilitator per il Metodo "Lego Serious Play",** "giocare" con i mattoncini della Lego per dar vita a consulenze comportamentali – manageriali.

Nel 2019 acquisisce certificazione Internazionale Structogram modello per la lettura dell'Auto Analisi Bio-Strutturale del Cervello
Nel 2021 entra nel **team dei docenti** del **corso di perfezionamento per operatore in Oncologia** dell'Università Politecnica delle Marche
Nel 2024 fonda INSIGHT SPARKS, azienda ad altissima specializzazione per la **valorizzazione del potenziale umano** sia per la selezione del personale, sia per l'evoluzione professionale di team già in essere e di team da creare.