

I MESSAGGI *PERSUASIVI*
Indice delle esercitazioni



ANACI

Associazione Nazionale
Amministratori Condominiali
e Immobiliari

Virtual Classroom
2021

Guida alle Esercitazioni



I MESSAGGI **PERSUASIVI**

Indice delle esercitazioni



ANACI

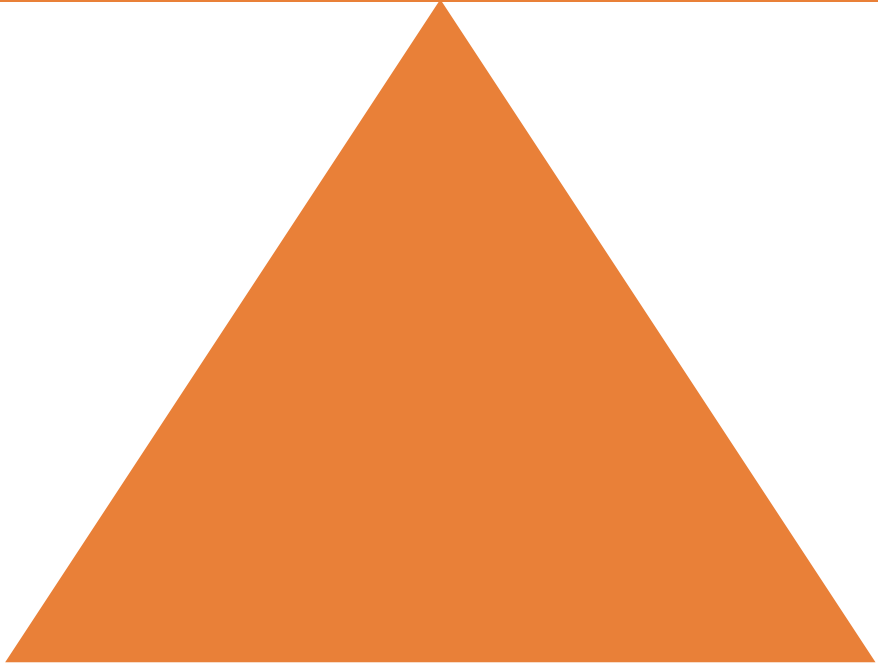
Associazione Nazionale
Amministratori Condominiali
e Immobiliari

PRIMA GIORNATA

1.	<i>Il Triangolo di Aristotele</i>	<u>pag.3</u>
A.	<i>Tecnica ABC</i>	<u>pag.4</u>
B.	<i>Le tre audience</i>	<u>pag.5</u>
C.	<i>Il mio ABC</i>	<u>pag.8</u>
D.	<i>Il Caso ATR</i>	<u>pag.9</u>
E.	<i>La Matrice ATR</i>	<u>pag.10</u>
F.	<i>Action Plan</i>	<u>pag.11</u>
G.	<i>I Miei Apprendimenti</i>	<u>pag.12</u>

Il Triangolo di Aristotele

Identificate quali sono i vostri punti di forza? E di debolezza?



LOGOS

ETHOS

PATHOS

AUDIENCE

3 tipologie:

- **Peers**
 - **Managers**
 - **Executives**
-

BISOGNO

**Su quale frequenza radio devo sintonizzare la mia audience
(wii – What's In It – For Me?)**

CONTESTO

**Spazi e strumenti a disposizione, a quante persone
presenterete, quanto tempo a disposizione ecc...**

LE 3 AUDIENCE

Audience 1

Individuate le caratteristiche di comunicazione efficace per ciascuna audience

I PARI

Parla Tecnico

LE 3 AUDIENCE

Audience 2

Individuate le caratteristiche di comunicazione efficace per ciascuna audience

I SEMPLICI

Parla Semplice

LE 3 AUDIENCE

Audience 3

Individuate le caratteristiche di comunicazione efficace per ciascuna audience

I COMPLICATI

Parla Chiaro

IL MIO ABC

Individua l'obiettivo di una presentazione che dovrai fare nel prossimo futuro

Costruisci l'ABC di questa presentazione

A UDIENCE

B ISOGNO

C ONTESTO

IL CASO ATR

SITUAZIONE:

L'amministratore intende avvantaggiarsi del Bonus 110%, certo dell'effetto positivo dell'intervento sull'immobile da lui amministrato.

OBIETTIVO:

L'amministratore vuole che i condòmini, anche i più scettici, siano aperti alla valutazione concreta dell'intervento e rassicurati sulla volontà dell'amministratore di agire nel loro interesse.



L'ATR

INDIVIDUA I TUOI KEY MESSAGES

	BEFORE	DURING	AFTER
KNOW			
BELIEVE			
FEEL			
DO			

BEFORE

DURING

AFTER

SANNO

_____	_____	_____
_____	_____	_____

CREDONO

_____	_____	_____
_____	_____	_____

SENTONO

_____	_____	_____
_____	_____	_____

FANNO

_____	_____	_____
_____	_____	_____

ACTION PLAN:

LA MIA PROSSIMA PRESENTAZIONE

Identifica una presentazione per te rilevante che dovrai fare nel prossimo futuro e preparane la struttura, rispondendo alle seguenti domande:

1 Qual è il mio obiettivo?

2 Chi è la mia audience?

I MIEI APPRENDIMENTI

1 Che cosa ho imparato?

2 Cosa farò a partire dalla prossima presentazione?

GRAZIE



ANACI

Associazione Nazionale
Amministratori Condominiali
e Immobiliari

ADESSO, QUESTA
NON È LA FINE,
NON È NEANCHE
L'INIZIO DELLA FINE.
MA È, FORSE,
LA FINE DELL'INIZIO.

WINSTON CHURCHILL

