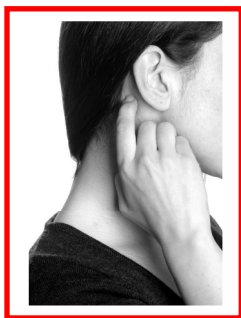


## CORSO DI

# Comunicazione analogica

CHI CHIEDE E' PERDENTE CHI SA OTTENERE E' VINCENTE

**Metodi di comunicazione efficace** per conquistare il consenso e l'assenso nelle relazioni PRIVATE in ambito sentimentale e affettivo e nelle relazioni PROFESSIONALI in ambito lavorativo, vendita, creatività. Il Corso Base di Comunicazione Analogica permette di avere una conoscenza globale sulla comunicazione integrata per poter gestire le relazioni usando, contemporaneamente, la Comunicazione non verbale, la Comunicazione Simbolica e la Comunicazione Analogica.



La  
Comunicazione  
Non Verbale

## SEMINARIO 1 La Comunicazione non verbale

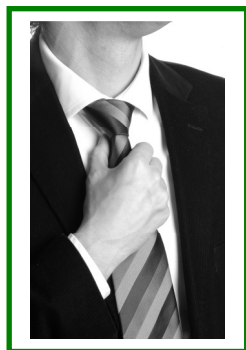
La CNV permette di evidenziare, in tempo reale, tutti i carichi tensionali vissuti dall'interlocutore, i segnali di rifiuto e di gradimento relativi alla comunicazione informativa, oggetto della relazione.

La conoscenza della comunicazione non verbale permette di scoprire i segreti più intimi di se stessi, delle persone care e dei propri interlocutori.

## SEMINARIO 2 La Comunicazione Simbolica

Il Simbolismo permette di identificare la tipologia comportamentale dell'individuo attraverso le forme geometriche dell'Asta, del Triangolo e del Cerchio, che rappresentano le chiavi di accesso all'emotività.

Scoprire la tipologia comportamentale dell'individuo significa trovare la chiave di accesso alla sua sfera intima o inconscio e ai suoi problemi, al fine di ottenere risposte efficaci nell'interazione comunicativa.



La  
Comunicazione  
Simbolica

## SEMINARIO 3 Comunicazione Analogica verso gli altri Seduzione e Consenso

La comunicazione interattiva permette di gestire efficacemente una relazione secondo gli obiettivi prefissati per sedurre, persuadere, ottenere il consenso nel dialogo e nelle interazioni comunicative all'interno dei rapporti privati, nelle relazioni con la famiglia, con il partner e nella sfera sentimentale e in quelle professionali, nella vendita, nel management, nelle relazioni all'interno del team di lavoro.

La comunicazione analogica è l'uso consapevole dei linguaggi emotivi di **comunicazione non verbale** e **comunicazione simbolica** che opportunamente utilizzati permettono di persuadere e coinvolgere emotivamente l'interlocutore.

L'obiettivo è quello di offrire un servizio emotivo in cambio di un servizio oggettivo; il potenziale di persuasione e di seduzione sarà conforme alla qualità e quantità del servizio emotivo reso dall'operatore al proprio interlocutore.



Comunicazione  
Analogica  
verso gli altri

## SEMINARIO 4 Comunicazione Analogica verso se stessi L'Uomo e i suoi problemi Autocontrollo e gestione dell'emotività

La comunicazione analogica che si essenzializza con l'utilizzo della **comunicazione non verbale** e della **comunicazione simbolica** permette di conoscere l'origine dei vincoli che imprigionano l'individuo e gli impediscono di raggiungere il benessere, l'armonia e il successo autorealizzativo, trasformando un pensiero, un desiderio o un sogno in azione.



Comunicazione  
Analogica  
verso se stessi