
IL POTERE DELLA TUA
IMMAGINE NEL BUSINESS:
SCOPRI COME CIÒ CHE
INDOSSI INFLUENZA TE
STESS* E I TUOI
POTENZIALI CLIENTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

«L'abito non fa il monaco» ... ma è davvero così? Nel 2025 fingere che l'immagine personale non sia un preziosissimo asset strategico all'interno del proprio Business potrebbe rivelarsi dannoso, infatti la nostra immagine è uno dei primi fattori che influenza il potenziale cliente: se questa lo convince delle nostre capacità, allora ci darà l'occasione di dimostrarlo. Perché? Perché l'essere umano è una creatura visiva, infatti il 70% della nostra comunicazione NON è verbale e ciò significa che la vista viene prima dell'udito anche in senso cronologico: potremmo vendere i migliori prodotti/servizi in circolazione, potremmo essere i professionisti più brillanti sul mercato, ma se nessuno ci darà l'opportunità di dimostrarlo, purtroppo, il nostro valore non emergerà. Queste dinamiche ci accompagnano in ogni settore o mercato; se vi siete ritrovati più volte a chiedervi com'è possibile che un tale soggetto a nostro parere molto meno preparato di noi e/o con un prodotto/servizio meno performante del nostro abbia molte più opportunità e clienti, probabilmente siete nel posto giusto. Nel presente corso andremo, infatti, a capire quanto sia potente la nostra immagine, gli effetti che ha su noi stessi e sugli altri e come sfruttarla al meglio per centrare i nostri obiettivi strategici di Business, utilizzandola come un acceleratore di risultati per avere più facilmente accesso a nuove opportunità ancor prima di aver proferito parola.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

1. INTRODUZIONE

- L'abito fa il monaco? L'importanza della nostra immagine nel Business, nella comunicazione e nelle vendite.

2. LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

- Parlare non è comunicare;
- Il potere della nostra immagine nella comunicazione;
- L'immagine come strumento di persuasione;
- Immagine e tecniche di vendita;
- Credibilità e coerenza: i due pilastri nel Business e nell'immagine;
- Il tono di voce, il linguaggio del corpo e la gestione dello spazio (prossemica).

3. L'IMPORTANZA DELLA NOSTRA IMMAGINE

- Differenza fra apparenza e immagine;
- Cos'è l'abbigliamento e come influenza noi stessi e gli altri (con casi studio ed esempi);
- Enclothed Cognition; Effetto priming; Come aumentare il valore percepito; Halo effect;
- Nascita e sviluppo del «Power Dressing».

4. PERSONAL BRANDING

- Cos'è e perché la nostra immagine è centrale nella sua costruzione;
- Differenze fra Branding e Personal Branding e perché è fondamentale anche se si lavora in azienda;
- Definizione e caratterizzazione del proprio stile personale;
- Gestire la comunicazione d'immagine in modo strategico secondo target e obiettivi;
- Essere brav* non basta più: cosa fa davvero la differenza oggi sul mercato.

5. PSICOLOGIA DELLA MODA E DEL COLORE

- Cosa comunicano i colori e come utilizzarli strategicamente;
- Approfondimento: significati diversi per culture diverse;
- Cosa comunicano linee e tessuti e come utilizzarli strategicamente;
- Brevi cenni all'armocromia e al suo potere valorizzante;
- Dress code: cos'è e come rispettarlo.

5. SMART WORKING E VIDEOCALL: Come curare la propria immagine e valorizzarsi al meglio anche in digitale;

6. ESERCITAZIONE

OBIETTIVI FORMATIVI

- Apprendere le basi fondamentali sul potere e l'utilizzo della propria immagine professionale in contesti strategici di Business;
- Comprendere l'importanza della comunicazione non verbale con un focus sull'immagine;
- Mettere in luce gli aspetti più rilevanti del Personal Branding nella vendita e nelle negoziazioni;
- Conoscere le principali nozioni sulla psicologia dell'abbigliamento e del colore;
- Conoscere e rispettare Dress Code e abbigliamento consono alle occasioni.

DESTINATARI

Manager, commerciali, agenti, CEO, CFO, COO, professionisti, imprenditrici/imprenditori e chiunque desideri acquisire queste competenze strategiche.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA