

LUCA TALAMONTI
Offerta formativa

OFFERTA FORMATIVA

Scenario

In un contesto delicato quale quello che stiamo attraversando, sapersi porre nel modo giusto con gli interlocutori è ancora più importante.

E per porsi nel modo giusto, gli strumenti di comunicazione, per quanto fondamentali, non bastano.

Per prima cosa, infatti, occorre **star bene con se stessi**: essere centrati, in equilibrio e godendo del giusto livello di autostima.

Solo in questo modo, poi, si potranno usare le strategie relazionali con vera efficacia, perché le tecniche di comunicazione funzionano se prima funzioni tu.

Proprio per questo, è spesso fondamentale progettare percorsi che partano da strumenti di **potenziamento interiore**, per poi arrivare a evolute e innovative **strategie di interazione con l'altro**, che permettano di persuadere, anticipare e gestire le obiezioni e comunicare con assoluta efficacia in ogni contesto professionale.

OFFERTA FORMATIVA

Metodologia

Le sessioni di formazione prevedono **lezioni frontali** basate su spiegazioni teoriche ricche di esempi pratici, uso di **contenuti multimediali** (audio e video) e numerose **interazioni** con i partecipanti.

La teoria è abbinata alle **sessioni pratiche**, che si svolgono individualmente, a coppie e a gruppi. Alle stesse, seguono **feedback** immediati e individuali.

Per quanto alcuni corsi si possano dividere in moduli online (webinar), per garantire la massima efficacia si suggerisce caldamente la **formazione in presenza**.

OFFERTA FORMATIVA

Didattica

Per un ottimale svolgimento dei corsi, è opportuno che l'aula (a carico del cliente) sia dotata di videoproiettore (**possibilmente a soffitto**), telo di proiezione e impianto audio per collegare il pc portatile.

È importante che l'aula sia disposta a **ferro di cavallo** o, in alternativa, a platea con sedie a ribaltina.

È utile che in aula siano presenti acqua, fogli e penne per i partecipanti.

GESTIONE DELLO STATO EMOTIVO

Descrizione

La competenza tecnica e quella relazionale **servono a poco** se non sai **gestire** il tuo stato emotivo.

La società in cui viviamo, infatti, ci sottopone a continue pressioni e, in quanto esseri umani, le emozioni ci guidano in maniera **inevitabile**.

Il fatto è che, spesso, ci lasciamo condizionare da esse, finendo a volte per far sì che prendano il sopravvento, impedendoci di agire nel modo più efficace.

Se è vero che le emozioni non si possono, e non si devono, sopprimere, è anche vero che esse si possono **controllare, gestire e canalizzare** nella giusta direzione.

In questo corso vengono trasmessi una serie di strumenti **molto pratici**, che permettono di avere sempre lo stato emotivo più adatto, specialmente nelle situazioni più impegnative (parlare di fronte a una platea, gestire critiche e provocazioni, essere centrati nonostante situazioni personali non favorevoli, ecc.).

AUTOSTIMA E CONVINZIONI

Descrizione

Molte persone possiedono, o pensano di possedere, una bassa **autostima**.

Questo pensiero, che nel tempo diventa una **convinzione**, influisce in maniera importante sui comportamenti: si perde grinta, si perde motivazione, si tende a farsi schiacciare dagli eventi o dalle altre persone.

E tutto questo accade, nella maggior parte dei casi, perché non si ha un'idea precisa né di cosa sia davvero l'autostima, né di come sia possibile, in modo piuttosto semplice, **generarla, nutrirla e potenziarla**.

In questo corso scoprirai una serie di strumenti che ti aiuteranno, in modo facile, pratico ed efficace, a migliorare il tuo livello di autostima, permettendoti così di affrontare in modo più sereno e felice sia le sfide personali, sia quelle professionali.

CAMBIAMENTO E NUOVI PERCORSI

Descrizione

Sempre più spesso ci ritroviamo **insoddisfatti** almeno in un aspetto fondamentale della nostra vita: lavoro, affetti, denaro. Quello che accade sovente è che quando una di queste aree non funziona, presto anche le altre ne risentono.

“Cambiare vita”, “fare cose nuove”, “sentirsi soddisfatti” sono tutte espressioni che sentiamo spesso, ma che possono **diventare un’arma a doppio taglio**, perché il rischio è che creino **frustrazione e insoddisfazione**, rimanendo parole vuote e prive di concretezza.

Il passaggio successivo è la **rassegnazione**, l’**accettare quel famoso “accontentarsi”** che ci hanno insegnato fin da piccoli in assoluta buona fede ma che, di fatto, diventa una scomoda profezia che si auto avvera. In questo modo, ci allontaniamo sempre di più dai nostri reali desideri, da quegli obiettivi che realmente ci farebbero stare bene, dall’**auto realizzazione**.

Ma siamo davvero sicuri che gli obiettivi che pensiamo di avere siano ciò che davvero ci renderebbe felici? E anche ammesso che lo fossero, cosa accadrebbe una volta raggiunti?

La verità è che c’è dell’altro e questo altro dipende da come noi interpretiamo noi stessi, la realtà e il percorso della vita. Si tratta di scavare a fondo per trovare dentro di sé la vera chiave in grado di farci raggiungere quella chimera chiamata **“felicità”**.

CARISMA

Descrizione

Cos'è il carisma? E soprattutto, si tratta di un elemento innato o è possibile generarlo?

Il carisma è un **processo** e, come tale, si compone di vari elementi, che diventano fondamentali sia quando si tratta di **guidare** altre persone, sia quando si vuole **comunicare** in modo efficace, generando un **impatto** significativo e un **ricordo** profondo nei nostri interlocutori.

In questo corso, apprenderai quali sono gli elementi che compongono il carisma e come sia possibile, dopo averli identificati, generarli, alimentarli e potenziarli, per usarli nella tua vita fino a diventare **meccanismi automatici**, in grado di renderti una persona realmente carismatica.

TALENTO

Descrizione

Sapevi che ognuno di noi possiede **uno o più talenti**?

E tu, sai quali sono i tuoi?

La maggior parte delle persone non ne ha la minima idea, ed è per questo che finisce per fare cose non adatte alle proprie caratteristiche o per farle in modo poco efficace.

In questo corso vengono trasmessi strumenti **molto pratici**, che permettono alle persone di **identificare, far emergere e sviluppare** con decisione i propri talenti, per poi applicarli in modo sistematico alla propria vita personale e professionale.

DEFINIRE E RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI

Descrizione

Non riuscire a definire **in modo chiaro**, e soprattutto non riuscire a **raggiungere** gli obiettivi che ci si dà, è un fatto davvero frustrante.

Nel primo caso, sembra sempre di brancolare nel buio, avendo in testa una grande confusione da cui non si riesce a venire a capo.

Nel secondo caso, invece, si ha l'impressione di aver buttato via tempo, energia e spesso denaro, ritrovandosi al punto di partenza senza aver concluso nulla di utile.

La nostra vita è fatta di obiettivi, che ci diamo o che ci danno, e non riuscire a raggiungerli alimenta un circolo vizioso che porta le persone a essere demotivate, prive di energia e di voglia di mettersi in gioco. Tutto questo accade perché gli obiettivi, per essere davvero compresi dal nostro cervello, il quale poi si organizzerà al meglio per raggiungerli, devono possedere **specifiche caratteristiche**. E la maggior parte delle persone non ha la minima idea di quali siano, queste caratteristiche.

In questo corso imparerai a **definire** gli obiettivi nel modo giusto, a **organizzare** le tue risorse mentali al meglio e a rendere ogni cosa, realisticamente parlando, **alla tua portata**.

Se userai bene questi strumenti, la tua vita cambierà per sempre!

LA VERA LEADERSHIP COLLABORATIVA

Descrizione

La tradizionale logica verticista e gerarchica, in cui un capo decide e una piramide di sottoposti esegue, è **finita**. L'approccio gerarchico, che alcuni esperti definiscono "patriarcale", cede il passo all'importanza della **collaborazione** fra soggetti adulti, trattati come tali.

Si parla di "**leadership collaborativa**", caratterizzata da stili di relazione **orizzontali** e improntati al **networking**.

Ad esempio, ancora oggi in molte aziende si soffre di "**meeting madness**": troppe riunioni che generano frustrazione e scarsa produttività sia ai manager, sia ai collaboratori.

Cambiare queste metodologie così radicate non è semplice e, certamente, richiede il giusto tempo. Sì, perché non basta cambiare l'operatività, ma è necessario effettuare prima un lavoro su se stessi per attivare nuove convinzioni, nuove abitudini, nuovi comportamenti, per poter diventare un leader davvero **degn**o di essere seguito.

HR: DA RISORSE UMANE A ESSERI UMANI

Descrizione

I professionisti delle risorse umane favoriscono l'implementazione di un business di valore attraverso varie **competenze**, tra cui la capacità di saper **tradurre** efficacemente la **strategia** di business adottata dall'azienda nelle giuste e corrispondenti **azioni** dei dipendenti.

La prima competenza indispensabile è indubbiamente la **Leadership**, intesa sia come la capacità di trascinare i dipendenti nella giusta direzione, sia come l'abilità di intessere **rapporti di fiducia** e di influenza con le persone chiave dell'organizzazione. In altri termini, coloro che operano nel settore delle HR devono essere leader capaci di trainare e motivare i dipendenti attraverso la giusta combinazione di **autorevolezza** e **comprensione**.

Un'altra capacità fondamentale riguarda il saper **gestire** ed **organizzare** vari aspetti della vita aziendale, tra cui il **cambiamento**: favorire l'evoluzione aziendale puntando al cambiamento culturale, per affrontare le nuove richieste del mercato, è oramai essenziale.

Un altro aspetto da tenere a mente è l'ottimizzazione del capitale umano attraverso il riconoscimento e la valorizzazione dei **talenti**, della cui presenza spesso la stessa azienda è ignara.

Un'ultima competenza, ma estremamente importante soprattutto negli attuali scenari costituiti da incertezza e ambiguità, è quella del **paradox navigator** e cioè il saper gestire i paradossi attraverso la coordinazione di molte tensioni operative integrate, andando a individuare quelle che devono essere risolte e quelle che invece andrebbero coltivate per favorire il cambiamento organizzativo.

Data l'importanza aziendale che riveste la gestione delle ambiguità sia in termini di conflitti che di mutamento, il **paradox navigator** diventa una delle sfide centrali per i moderni professionisti del settore HR.

GENERARE EMPATIA CON CHIUNQUE

Descrizione

Spesso e volentieri, riusciamo a generare empatia in modo semplice solo con alcune persone: quelle che, più o meno consapevolmente, riteniamo **simili** a noi.

Se da un lato questo è un meccanismo sociale automatico, è anche vero che ciò, di fatto, ci fa "perdere" una buona parte degli interlocutori, quelli che sono **diversi** da noi.

Pensa quanto sarebbe bello, invece, conoscere i meccanismi alla base dell'empatia, per usarli in ogni contesto, andando dunque a creare relazioni profittevoli anche **con chi è molto distante da noi**.

Ebbene, in questo corso apprenderai proprio questo, attraverso una serie di strumenti molto **concreti, pratici ed efficaci** a livello profondo.

Tutto questo ti permetterà di usare consapevolmente la tua comunicazione, per adattarla a ogni contesto, a ogni situazione, a ogni tipo di interlocutore.

NEGOZIARE CON ASSERTIVITÀ

Descrizione

Negoziare è un'arte.

Saperlo fare in modo assertivo è però un vantaggio che pochi possiedono.

Per imparare, è necessario partire dalle basi, per definire cosa siano la negoziazione e l'assertività.

Dopodiché, sarà possibile sfruttare una serie di meccanismi tipici del cervello umano, utilizzando strategie comunicative in grado di superare con eleganza ed efficacia i momenti più impegnativi di ogni trattativa, dalla semplice obiezione, alla critica, alla polemica guidata dall'emotività dell'interlocutore.

L'allenamento, infine, porterà all'eccellenza, grazie a strumenti tanto potenti, quanto semplici nella loro messa in pratica.

LA NUOVA ERA DELLA VENDITA

Descrizione

Gli ultimi anni sono stati "insoliti" e molti dei cambiamenti che ne sono derivati sono **irreversibili**.

Le fasi del processo di vendita che erano consolidate, oggi vanno completamente **ripensate**, così come va ripensato il modo in cui ci relazioniamo con i clienti, esistenti o nuovi.

Uno degli aspetti che infastidisce di più è il fatto che i venditori e i consulenti non siano **comprensivi** e non mostrino **empatia** per ciò che vive il cliente.

La chiave per ripartire è dunque "**pensa come il tuo cliente**".

Pensare come il cliente richiede che tutti i venditori e i consulenti siano preparati sui seguenti punti chiave:

- **Come gestire l'incontro** (in presenza e in video).
- **Cosa conosce il cliente**: i clienti sono molto più informati sui prodotti o servizi che vendiamo, prima ancora di incontrarli. Oggi, infatti, fanno più ricerche in anticipo sulle aziende e sui venditori con cui si interfacciano.
- **Come il nostro prodotto/servizio soddisfa le sue esigenze**: i clienti sono diventati più esigenti e si aspettano di più dai venditori e dai consulenti. La loro pazienza e tolleranza per le chiamate e le presentazioni di vendita mediocri sono limitate. Non cercano una semplice transizione, ma si aspettano un aiuto concreto per risolvere un problema o affrontare le loro sfide.

Essere venditori oggi significa essere più preparati, porre domande più mirate, ascoltare meglio e non spingere per chiudere, ma piuttosto lavorare per creare una soluzione. I best seller saranno **multi-talento**, in grado di sentirsi a proprio agio sia di persona, sia davanti a uno schermo, costruendo un valore reale per i propri clienti prima ancora che li incontrino.

ENTRARE NEL MONDO DEL CLIENTE

Descrizione

Come trasformare un cliente insoddisfatto in un cliente **fidelizzato**.

La “**Customer Centricity**” è fondamentale per saper rispondere in modo efficace e puntuale alle richieste del cliente.

Per fare questo, oltre alle capacità comunicative, è necessario saper **ascoltare**, fornire risposte **soddisfacenti** e svolgere il proprio lavoro in maniera **proattiva** e propositiva.

Per questo, è fondamentale utilizzare tecniche comunicative utili per creare una relazione efficace e costruttiva con il cliente: ascolto empatico, individuazione del tipo di interlocutore, trasformazione di problemi in opportunità sono alcuni dei pilastri su cui poggiano le capacità relazionali di oggi, e soprattutto di domani.

STORYTELLING E ARCHETIPI

Descrizione

Le storie **affascinano** da sempre il cervello umano.

Fin dall'infanzia, il loro **potere suggestivo** è in grado di **incantarci, emozionarci e ispirarci**.

Saper veicolare messaggi, convinzioni e valori attraverso lo storytelling è un vantaggio competitivo che pochi possiedono.

Tale strategia permette di coinvolgere la parte **più emotiva** e ancestrale degli esseri umani, veicolando contemporaneamente dei messaggi a livello profondo, che poi generano atteggiamenti, azioni e comportamenti.

In questo corso vengono trasmesse le più efficaci, potenti e innovative strategie di storytelling, sfruttabili in moltissimi contesti professionali (trattative, riunioni, eventi, ecc.), abbinate al fascino ancestrale degli **archetipi**, ossia i modelli e le matrici che da sempre ci condizionano.

SCRIVERE IN MODO EFFICACE E COINVOLGENTE

Descrizione

Perché apprendere le regole e le migliori strategie di copywriting?

Perché oggi, di fatto, **siamo tutti copywriter**, in quanto tutti (o quasi) usiamo la mail e, soprattutto, i social per comunicare con clienti e potenziali clienti.

Saperlo fare nel modo migliore, applicando gli strumenti giusti, però, è un'altra storia.

In questo corso vengono trasmesse le più efficaci **strategie** di copywriting, in grado di fare la differenza nella comunicazione scritta con i nostri interlocutori.

Del resto, che piaccia o meno, il **personal branding** oggi passa anche e soprattutto attraverso quello che mostriamo di noi su Internet. Proprio per questo, avere dei metodi di scrittura potenti e strutturati è, ora più che mai, di fondamentale importanza per chiunque voglia trasmettere la propria immagine in modo **autorevole, distintivo** e degno di essere **ricordata**.

INTELLIGENZA LINGUISTICA

Descrizione

Il linguaggio è il **principale strumento** che utilizziamo per relazionarci con gli altri, sia a livello orale, sia a livello scritto.

La maggior parte delle volte, però, si usano le parole in maniera quasi casuale, ignorando completamente il fatto che esse producono **impatti molto precisi**, anche a livello biochimico, sul nostro interlocutore.

Per questo motivo, molte volte attraverso il nostro linguaggio otteniamo i risultati opposti da quelli desiderati, allontaniamo gli altri, perdiamo autorevolezza.

Al contrario, scegliendo le parole giuste è possibile decidere **come far stare le persone** con cui stiamo interagendo: possiamo motivarle, esaltarle, farle sentire al sicuro, emozionarle, impaurirle, ecc.

Si tratta di uno strumento potentissimo, di cui pochi sono a conoscenza, perché, di fatto, ci insegnano a parlare, ma non a comunicare.

Un corso sorprendente, emozionante, e dal forte taglio pratico, in grado di scardinare convenzioni linguistiche desuete e controproducenti.

Un corso in grado di portare la comunicazione verbale **a un livello superiore**.

Un corso che tutti, ma proprio tutti, dovrebbero fare.

PERSUASIONE LINGUISTICA

Descrizione

Tutti noi vorremmo possedere la grande abilità di saper **convincere** facilmente gli altri.

Tantissime volte, infatti, capita di essere animati dalle migliori intenzioni, ma di non riuscire poi, di fatto, a esprimersi nel modo giusto, portando le giuste argomentazioni ed esponendo in maniera davvero efficace.

A fronte di molto impegno, magari anche emotivo, i risultati a volte sono proprio deludenti.

E questo accade sia a livello personale, magari con le persone che amiamo, sia a livello professionale, dove non riusciamo a portare avanti con decisione le nostre idee, che dunque non vengono prese in considerazione come vorremmo.

Ebbene, **l'arte della persuasione** si occupa proprio di questo e, nonostante alcuni pregiudizi, lo fa in modo decisamente **etico**.

In questo percorso apprendrai le più potenti, efficaci e innovative tecniche di persuasione, abbinata alle migliori **strategie linguistiche** per utilizzarle sia a livello **orale**, sia a livello **scritto**.

GESTIONE AVANZATA DELLE OBIEZIONI

Descrizione

La gestione delle obiezioni riguarda chiunque, sia a livello personale, sia a livello professionale.

Il punto è che si tratta di un tema che viene trattato da chiunque, ma in modo anacronistico, vecchio e, ormai, poco efficace.

In questo corso, invece, la gestione delle obiezioni viene trattata in modo **innovativo**, con tecniche e strategie che derivano dai più recenti **studi neuroscientifici** e che permettono di usare **formule, strategie e algoritmi linguistici** che sfruttano i meccanismi più profondi del cervello umano.

Dopo aver fatto questo corso, nessuna obiezione sarà più insormontabile, nemmeno la più impegnativa.

Si tratta di un corso molto pratico e molto intenso, che trasmette strumenti di **enorme potenza**.

LEVE MOTIVAZIONALI INCONSCIE

Descrizione

Cosa guida le nostre scelte, le nostre azioni e i nostri comportamenti?

Oltre ai valori e alle convinzioni, ciò che guida questi fattori sono le **leve motivazionali inconscie**: tutti noi le abbiamo e le utilizziamo, senza sapere di farlo.

Esse si possono facilmente identificare sapendo **cosa ascoltare** e sapendo **come estrarle** dal nostro interlocutore, per poi utilizzarle guidando chiunque nella direzione migliore.

Attenzione, si tratta di **strumenti potentissimi**: sbagliarle può significare **perdere completamente** la trattativa, la relazione, il cliente; usarle correttamente, invece, permette di portare le persone a **seguirci**, generando **fiducia a livello profondo e duraturo**.

PUBLIC SPEAKING

Descrizione

Trovarsi a dover parlare davanti a una platea mette a disagio: pochi fortunati sono degli animali da palcoscenico, ma gli altri **possono imparare**.

Gli elementi di cui tener conto sono molti e l'emozione, a volte, può giocare dei brutti scherzi. Ma, come per la maggior parte delle cose, con i **giusti strumenti** e un **costante allenamento**, l'attività di parlare in pubblico può diventare non solo facile, ma anche molto divertente.

Si tratta di un'abilità fondamentale, dato che ormai qualsiasi interazione che coinvolga **dalle due persone in su** è considerata Public Speaking.



CHI SONO

Sono nato a Milano il 27 luglio 1978.

Dopo aver frequentato il liceo classico, mi sono **laureato** in Lingue e Letterature Straniere con indirizzo in Scienze della Comunicazione **con il massimo dei voti**.

Dal 2005 mi occupo di formazione personale e aziendale.

Ho lavorato per 9 anni per un importante **gruppo assicurativo** e per 2 anni per un noto **gruppo bancario**, formandone le rispettive reti di vendita e consulenza, prima di intraprendere la carriera da **libero professionista a gennaio del 2017**.

Dal 2019 sono professore presso l'università IUSVE di Mestre e Verona (corsi di Intelligenza Linguistica, Neurolinguistica e Persuasione Linguistica) e **da settembre 2024 sono professore di Intelligenza Linguistica presso l'università IULM di Milano**.

Collaboro con importanti società, pubbliche e private, in qualità di consulente, formatore, coach.

Sono **Licensed NLP Trainer**, la più alta specializzazione internazionale in PNL Codice Classico, nominato negli USA direttamente da Richard Bandler, uno dei due creatori della materia.

Sono uno dei pochissimi italiani a possedere anche la certificazione in PNL Nuovo Codice, rilasciata da John Grinder, l'altro creatore della materia.

Sono **autore dei libri "Come e perché odiare amare la gente"** (EIFIS, novembre 2015) e **"Intelligenza Linguistica"** (EIFIS, ottobre 2021) e responsabile della rubrica "Colore e Comunicazione" per la società NCS Colour Center Italia.

Esperto di public speaking, gestione degli stati emotivi e comunicazione scritta, amo il mio lavoro a cui mi dedico con passione, energia e determinazione.

ALCUNI MIEI VIDEO

La mia intervista su RTL 102.5 (trasmessa in diretta anche sul canale 36 del digitale terrestre)
27 novembre 2021 | <https://www.youtube.com/watch?v=I4UmWlhE6do>

Il mio intervento sulla Resilienza nel webinar organizzato da EFPA Italia
17 febbraio 2021 | <https://www.youtube.com/watch?v=x7RA4gIZdrU>

L'intervista che mi ha fatto Davide Di Berto, CEO di Promobulls, sull'Intelligenza Linguistica
20 novembre 2020 | <https://www.youtube.com/watch?v=6NE0lpwjHyo>

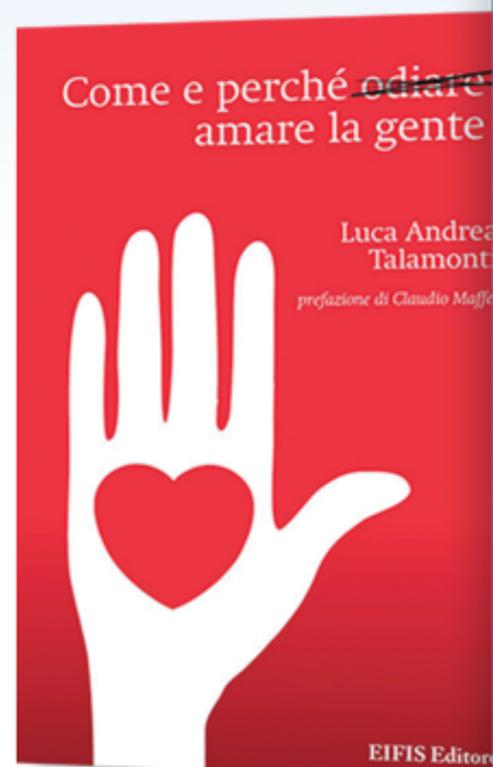
Il mio intervento sull'Intelligenza Linguistica al summit Promobulls (platea composta da circa 500 consulenti finanziari provenienti da tutta Italia e da ogni rete)
Maggio 2018 | <https://www.youtube.com/watch?v=9D-ftNbAzrA>

Un mio intervento sulla Finanza Comportamentale nel corso di una serata clienti per una nota realtà bancaria
12 ottobre 2017 | <https://www.youtube.com/watch?v=WjM37LFbFI0>

I MIEI LIBRI

COME E PERCHÉ ODIARE AMARE LA GENTE

Novembre 2015



INTELLIGENZA LINGUISTICA

Ottobre 2021

TRA I MIEI CLIENTI

