

**Lo STUDIO PANEFORTE S.R.L. IN COLLABORAZIONE CON LA MDV TEATRO PROJECT  
DANNO AVVIO AD UNA NUOVA INIZIATIVA FORMATIVA - PROFESSIONALIZZANTE.**



*Retorica*



*Teatro*

# **POTENZIARE LA COMUNICAZIONE attraverso IL TEATRO**

***Public Speaking advanced***

**Seminario formativo interaziendale**



**STUDIO PANEFORTE** s.r.l.  
L'organizzazione e le persone



**Studio Paneforte c/o Praxi in via degli Ammiragli n. 91 – 00136 ROMA**



## **“POTENZIARE LA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO IL TEATRO: PUBLIC SPEAKING ADVANCED”**

L'intervento formativo nasce dall'esigenza di migliorare e potenziare una tra le competenze trasversali più importanti: il Saper Comunicare *in e al* pubblico.

Comunicare non è facile. Comunicare non significa semplicemente “dire”.

Quante volte è capitato di parlare in pubblico lasciando gli ascoltatori indifferenti?

Quante volte si voleva intervenire per esprimere un'opinione e non si è intervenuti per il timore di compiere una brutta figura?

Ebbene questo è il corso che intende fornire una risposta alle paure e alle inesprienze del Comunicare, perché fornisce tecniche e strumenti propri dei fondamenti della retorica classica e insieme quelli mutuati dal mestiere attoriale (comunicazione paraverbale e non verbale) indispensabili allo sviluppo delle potenzialità comunicative.

Un pubblico può essere formato da una persona, da un gruppo, da una vasta platea; in ogni caso bisogna imparare ad essere persuasivi, ad interessare, a coinvolgere, gestendo l'unico strumento a disposizione: il nostro corpo, attraverso la voce, il comportamento non verbale e paraverbale, la prossemica e soprattutto l'ascolto. Quest'ultimo insieme all'espressione verbale è la base dell'assertività quale capacità per generare e gestire il consenso presso i diversi destinatari.

L'arte drammatica assieme alla lezione classica rappresenta un metodo combinato di successo, attivo e dinamico per trasformare la Comunicazione da un “optional del parlante” in un'opportunità/dovere professionale di alta qualità.

Affinché il messaggio colpisca il bersaglio e crei consapevolezza e sicurezza, è necessario essere preparati e pronti...

...E' quello che cercheremo di costruire insieme, attraverso queste due giornate intense nelle quali metterete alla prova la Vostra performance comunicativa.

Un caro saluto e arrivederci al corso.

In allegato, il programma relativo al Corso in oggetto e le modalità di partecipazione.

Il corso si svolgerà presso la sede dello Studio Paneforte c/o Praxi in via degli Ammiragli n. 91 – 00136 ROMA.

**Contatti:** tel. 06.53271877  
e-mail: [studiopaneforte@studiopaneforte.com](mailto:studiopaneforte@studiopaneforte.com)

mob. 392.5903771- 335.5888868  
[www.studiopaneforte.com](http://www.studiopaneforte.com)

## PROGRAMMA

# “POTENZIARE LA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO IL TEATRO: PUBLIC SPEAKING ADVANCED”

### OBIETTIVI

1. Potenziare e migliorare la competenza trasversale del saper Comunicare *in e al* pubblico.
2. Potenziare le capacità comunicative ed illustrare alcuni strumenti e tecniche utili a migliorare le competenze relazionali attraverso l’acquisizione dei fondamenti della retorica e dell’interpunzione teatrale.
3. Delineare gli elementi essenziali (fornendo strumenti, modalità e suggerimenti) per la preparazione e la gestione efficace di una presentazione in pubblico e al pubblico.
4. Sviluppare sensibilità verso l’eccellenza comunicativa e consapevolezza circa il patrimonio utilizzabile nella comunicazione in pubblico.

### DESTINATARI

I destinatari sono persone interessate ad acquisire e/o potenziare competenze comunicative *in e al* pubblico.

Avuto riguardo all’elevato coinvolgimento individuale e collettivo, si specifica che:  
il numero dei partecipanti è di massimo dieci persone.

### METODOLOGIA

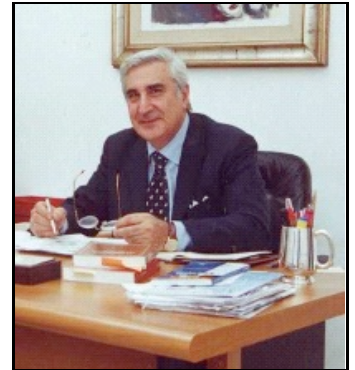
La metodologia è particolarmente attiva e tesa al massimo coinvolgimento dei partecipanti attraverso l’utilizzo di tecniche esperienziali individuali e di gruppo (discussioni guidate, lavori di gruppo, role playing, ecc.).

### DURATA

L’intervento vede l’impegno di due giornate di lavoro particolarmente intense.

## DOCENTI

Stefano Paneforte, laureato in Giurisprudenza e Psicologo del lavoro, consulente aziendale esperto in Comportamento organizzativo nonché docente di “Organizzazione e gestione risorse umane” presso la Facoltà di Economia dell’Università Tor Vergata di Roma e “Organizzazione di impresa” presso la Facoltà di Economia e Management Internazionale dell’Università UNINT di Roma. Dal 2006 è Docente presso la Scuola di Perfezionamento Forze di Polizia, attualmente è Amministratore Unico dello Studio Paneforte – L’organizzazione e Le Persone. E’ anche autore di numerose pubblicazioni sulla gestione delle risorse umane e sull’organizzazione aziendale.



Massimo Di Vincenzo, laureato in Arti e Scienze dello Spettacolo con una tesi su *Il Molière* di Mario Scaccia. Attore di prosa diplomato lavora a teatro da ventidue anni. Oltre al palcoscenico ha avuto da subito il desiderio di portare la "*buona novella dell'arte drammatica*" nelle strutture psichiatriche e nelle scuole per diversamente abili. Da nove anni a questa parte la sua preparazione, curiosità e passione gli hanno permesso di entrare anche nelle aule di formazione. I suoi corsi sono prevalentemente incentrati sul Training attoriale e l’Emotività nella Comunicazione e da anni ricevono il plauso di manager e professionisti d’importanti aziende italiane ed estere.



Adriana Apicella, esperta in giornalismo digitale ed economia delle imprese dell'audiovisivo, laureata in Lingue e Letterature Straniere e in Scienze della Comunicazione, è giornalista pubblicista dal 1996 con esperienza lavorativa maturata prima presso redazioni regionali, poi in produzioni televisive (come caporedattore) per conto di Rai, Mediaset, SKY. Funzionario presso il Garante per la Privacy nel 2010, ha curato la comunicazione video per COVIP (Commissione Vigilanza sui Fondi Pensione) dal 2013 al 2015. Cultore di materia presso l'Università degli Studi di Salerno in materia di Economia e Gestione delle Imprese Audiovisive fino al 2007, attualmente insegna Giornalismo e comunicazione digitale ed Economia e Gestione delle Imprese Creative e Multimediali dell'Audiovisivo

## CONTENUTI

### 1<sup>A</sup> GIORNATA (MATTINA: 09.00 - 13.00 LEZIONE CLASSICA)

- + Apertura dei lavori e presentazione dei docenti;
- + Giro di tavolo e armonizzazione dei partecipanti;
- + Presentazione del corso (obiettivi, metodo di lavoro, tempi, contenuti);
- + Analisi delle attese dei partecipanti rispetto al tema.

Brevi cenni sulla comunicazione.

Ricerca l'eccellenza nella comunicazione in pubblico

- + Potere e influenza; convincere e persuadere;

Presentazione dei filmati tratti da "Giulio Cesare": *Le due orazioni funebri a confronto Bruto e Marco Antonio. Successiva analisi del testo e confronto tra i partecipanti.*

- + I fondamenti della retorica.

### 1<sup>A</sup> GIORNATA (POMERIGGIO: 14.00 - 18.00 LEZIONE TEATRALE)

- + (Step n. 1) Prove a tavolino con *Il vecchio saltimbanco* di Baudelaire. Testo adatto allo studio e all'applicazione dell'interpunzione.
- + (Step n. 2) dal tavolino alle prove in piedi con leggìo.
- + Prime correzioni e feedback sul linguaggio del corpo.

### 2<sup>A</sup> GIORNATA (MATTINA: 09.00 - 13.00 LEZIONE TEATRALE)

- + Esercizi per la voce e muscoli buccali.
- + (Step n. 3) *Casting*: distribuzione scene e monologhi.
- + (Step n. 4) *Chi è di scena!* Applicazione dello studio su un monologo aziendale.
- + Impostazioni e feedback sul linguaggio del corpo.

**2^ GIORNATA (POMERIGGIO: 14.00 - 18.00 LEZIONE CLASSICA)**

**Apertura della giornata**

- ✦ Riepilogo e raccordo con temi trattati durante la giornata precedente.

**Creare valore nelle presentazioni**

- ✦ Teatro e Retorica per sentirsi sicuri ed efficaci nell'azione comunicativa.
- ✦ L'argomento, il messaggio, gli obiettivi.
- ✦ L'analisi del "pubblico" e la motivazione all'ascolto dell'uditorio.
- ✦ La struttura del discorso: introduzione/apertura, corpo, conclusione, il segreto delle "3S".
- ✦ Eloquenza, immaginazione e volontà per coinvolgere, interessare e convincere l'uditorio.
- ✦ Essere originali, essere distintivi, farsi ricordare.

**Riflessione guidata "Come migliorare le mie presentazioni: azioni di supporto"**

(Lavoro individuale e successivo confronto in plenaria con scambio di esperienze e di idee su come rendere lo stile comunicativo in pubblico più efficace).

**Domande, commenti, riflessioni di fine giornata.**

**Chiusura dei lavori.**



**Modulo di Partecipazione al corso:**  
**POTENZIARE LA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO IL TEATRO:**  
**PUBLIC SPEAKING ADVANCED**

**Data**

**Quota d'Iscrizione € 600 + IVA**

**Dati Personali**

**Nome e Cognome** .....

**Luogo, data di nascita** .....

**Indirizzo** ..... **CAP** ..... **Città** .....

**Prov** .....

**Tel.** ..... **Fax** .....

**e-mail** .....

**Funzione/ruolo**..... **Società**.....

**Tel. Uff** ..... **Fax Uff**.....

**e-mail Uff** .....

**Riferimenti del Responsabile del Servizio Formazione dell'azienda richiedente**

**Nome e Cognome** .....

**Indirizzo** ..... **CAP** ..... **Città** .....

**Prov** .....

**Tel.** ..... **Fax** .....

**e-mail** .....

**Dati Amministrativi (per intestazione della fattura in caso di iscrizione aziendale)**

**Ragione**

**Sociale**.....

**Indirizzo** ..... **CAP** ..... **Città** .....

**Prov** .....

**Partita IVA n.** .....

**Codice Fiscale** .....

**La fattura dovrà essere inviata a: (compilare solo se l'indirizzo è diverso da quello indicato)**

.....

**La scheda, compilata in ogni sua parte, va inviata a:**

**Studio Paneforte – L'organizzazione e le persone srl – via degli Ammiragli, 91 – 00136 Roma**

**mail: [studiopaneforte@studiopaneforte.com](mailto:studiopaneforte@studiopaneforte.com)**

**Data**

**Firma (con timbro se Azienda)**

## Condizioni Generali

### 1. SEDE

Le iniziative di formazione si svolgeranno nelle sedi di volta in volta indicate nel programma.

### 2. PERFEZIONAMENTO DELL'ISCRIZIONE AI CORSI / SEMINARI

L'iscrizione si intende perfezionata al momento dell'invio di conferma da parte di Studio Paneforte – L'organizzazione e le persone srl, del ricevimento del modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto. Allo scopo di garantire l'efficacia delle attività di formazione, le iscrizioni al Corso sono a numero programmato.

### 3. QUOTA DI ISCRIZIONE

La quota deve essere versata in unica soluzione all'atto della presentazione della richiesta d'iscrizione o comunque prima della partenza del corso, salvo in cui siano espressamente previste più tranche di pagamento.

La quota, comprensiva del materiale didattico di supporto e - ove espressamente previsto - di altri servizi specificati, si intende al netto dell'IVA.

### 4. MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota d'iscrizione può essere pagata mediante bonifico bancario i cui estremi saranno inviati nella comunicazione di accettazione dell'iscrizione.

### 5. CAMBIAMENTI DI PROGRAMMA

Studio Paneforte - per ragioni organizzative e a proprio insindacabile giudizio - si riserva di annullare o rinviare la data di inizio del Corso, dandone comunicazione agli interessati via e-mail o via fax entro 3 giorni prima della prevista data di inizio; in tali casi le quote di iscrizione pervenute verranno rimborsate, con esclusione di qualsivoglia ulteriore onere o obbligo a carico di Studio Paneforte.

Studio Paneforte si riserva inoltre di modificare i programmi, senza peraltro alterarne i contenuti, sostituire docenti e/o relatori nel caso di sopravvenuti imprevisti impedimenti.

### 6. IMPOSSIBILITÀ A PARTECIPARE

Per gli iscritti (persone fisiche) che, alla data di inizio del Corso, si trovassero nell'impossibilità di partecipare per legittimo impedimento o per causa di forza maggiore, è possibile sostituire il partecipante iscritto con altra persona della stessa Azienda. In ogni caso viene espressamente escluso il diritto a reclamare eventuali rimborsi, anche parziali.

### 7. RECESSO

E' possibile rinunciare all'iscrizione entro 30 giorni di calendario prima della data di inizio del Corso, comunicando la decisione del recesso via fax o e-mail seguito da lettera raccomandata con avviso di ricevimento indirizzata a: Studio Paneforte, via degli Ammiragli 91 - 00136 Roma. In tal caso verrà restituita l'intera quota d'iscrizione versata. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il termine sopra indicato e fino a 2 giorni precedenti l'avvio del corso, il partecipante potrà recedere pagando il 50% della quota di iscrizione. Qualora il recesso venga comunicato oltre i termini predetti ovvero si manifesti per fatti concludenti mediante la mancata presenza al Corso, sarà comunque dovuta l'intera quota di iscrizione.

### 8. RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI

I partecipanti al Corso sono personalmente responsabili per i danni eventualmente arrecati alla struttura, alle aule, e a quant'altro presente nei locali dove si svolge l'attività formativa. I partecipanti sono inoltre tenuti a rispettare la normativa interna (firma registri, badge identificativi, ecc.).

### 9. CONDIZIONI RILASCIO ATTESTATO

Al termine del Corso verrà rilasciato un attestato di frequenza (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione) ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa.

### 10. CONTROVERSIE

Per ogni controversia sarà competente il Foro di Roma, con esclusione di qualsiasi altro Foro.

### GARANZIA E PRIVACY

*Il trattamento dei dati personali viene nel rispetto di quanto stabilito dal D.Lgs. 196/03 sulla tutela dei dati personali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi Lei potrà richiedere in qualsiasi momento la modifica o la cancellazione.*

Data.....

Firma (con timbro se azienda)

Per la specifica approvazione ai sensi dell'art. 1341 cod. civ. di quanto contenuto nelle voci: Cambiamenti di programma; Impossibilità a partecipare; Recesso; delle "Condizioni Generali" allegate.

Data.....

Firma (con timbro se azienda)