

PIGI CONSULTING di Piero Gatti

+39 335 650 5499

27100 Pavia, via de' Canonici, 501

pierogatti@pigiconsulting.com

pigiconsulting@pec.it

P.I. 02707420184

www.pigiconsulting.com

Piero Gatti

# piggi Consulting

Maturata una iniziale esperienza manageriale di 10 anni nelle vendite, che - ancor oggi - mi stimola a concretezza e praticità, da 20 anni progetto ed erogo percorsi formativi con un focus specifico: COMUNICAZIONE EFFICACE (in pubblico, per eventi, one to one, in vendita) e COACHING. Ho diretto per 15 anni prima Training, Digital Training, poi Corporate University e Academy di una delle più importanti media company italiane, senza però mai rinunciare all'approccio da master trainer - coach: amo l'attività in aula (oltre 1.300 giornate) insieme ai Partecipanti (oltre 10mila), il coinvolgimento interattivo e brillante, il senso pratico, il legame empatico, la giusta dose di informalità e humor. 57 anni, Laurea in Giurisprudenza indirizzo d'Impresa, Practitioner PNL\* (studi con Prof. G.Fortunato) e Coach Certified ICF\*\* (studi con J.Ardui, CoachU e Scoa), libero professionista dal 2018, affronto - da sempre - le nuove sfide con la curiosità, l'entusiasmo ed il sorriso del primo giorno...



\*Certificazione  
n. 1854/2009



# Public Speaking Emozionale

Spirito e Finalità del Corso: 2 giorni consecutivi, max 6 partecipanti



“Possono dimenticare ciò che dici, ma non possono dimenticare come li hai fatti sentire” (C.F.Buechner)

“Chiunque parli in pubblico prova ansia, ma un po' di timore del palcoscenico fa bene il principale motivo della paura del parlare in pubblico è la mancanza di abitudine a farlo” (D.Carnegie)

«Public Speaking non è solo il convegno con centinaia di persone davanti a me. È ormai sempre più frequente che il Cliente mi accolga nella sua sala riunioni non più solo, ma insieme ad un variegato numero di propri collaboratori, e che io realizzi di fronte a tutti la mia performance: anche questo è Public Speaking. Quanto conta, nella presentazione vincente, l'Emozione (sia la mia, che quella del mio pubblico)? Riesco a toccare non solo le corde razionali, ma anche quelle emotive, determinanti ai fini della decisione finale?» Il corso si rivolge a chi voglia allenarsi intensamente a migliorare la propria efficacia ed incisività in presentazioni, comunicazioni, riunioni, convegni, nelle diverse occasioni di public speaking, a gestire l'ansia e a saper sfruttare a proprio favore l'inevitabile emozione. Il taglio è molto applicativo, anche grazie all'analisi di filmati di molti casi pratici; sono previste esercitazioni e simulazioni riprese con la videocamera, al fine di lavorare sulla propria modalità espressiva, valorizzando i punti forti ed intervenendo, grazie ai feedback, sulle aree di miglioramento...

## Elementi di Public Speaking Emozionale

Spirito e Finalità del Corso: 1 giorno, max 10 partecipanti

Perché, pur vivendo nel pieno dell'era della Comunicazione, spesso vediamo presentazioni poco coinvolgenti, dense di parole, monotone e unilaterali? Perché si dice che il buon Manager debba saper essere anche un bravo comunicatore? Conoscere i fondamenti della Comunicazione Efficace è determinante per essere incisivi, per avere chiare quali siano le corde da toccare per coinvolgere, per saper trasformare una semplice informazione in una comunicazione capace di produrre risultati con successo. E quanto conta, nella presentazione vincente, l'Emozione (sia quella dell'oratore che quella dei partecipanti)? Si riesce a toccare non solo le corde razionali, ma anche quelle emotive, determinanti ai fini della decisione finale? Il corso allena, con strumenti concreti, mutuati dall'Arte del Comunicare in Pubblico, a migliorare la propria comunicazione in presentazione, in riunione, nei diversi momenti di public speaking, grazie anche al commento di decine di video reali e a continui riferimenti alla corretta progettazione di una presentazione vincente. L'obiettivo è molto pratico: diventare più efficaci e coinvolgenti.

## Digital Speaking Emozionale

Spirito e Finalità del Corso: 3 ore, max 20 partecipanti

Sapere tenere in modo brillante una webcall (presentazione a Clienti, riunioni con collaboratori o fornitori, interventi a convegni) è ormai strada obbligata, non è un'opzione: rischi di passare per l'analfabeta dei tempi moderni. Obiettivo dell'incontro è essere più efficaci e coinvolgenti in un video-meeting. Non si parla solo di setting, o aspetto e postura, di fronte alla webcam: presentare prodotti/servizi, o accreditare un'azienda, o fare un intervento a una riunione in videoconferenza è pratica assai diversa dal farlo in presenza, e va allenata. Quali sono i vantaggi ad essere abili anche nelle presentazioni on line e come saperli sfruttare al meglio? L'importanza di avere un percorso ben stabilito e coinvolgente, partendo, per dirla alla Sinek, dai perché. Coinvolgere, per toccare le corde giuste: saper ricorrere costantemente ai check di verifica. “Parti con la fine in testa”: perché il customer-journey dev'essere già preparato? In definitiva, allenarsi a saper ingaggiare anche online il proprio pubblico, per essere performanti anche in videocall.

## Da Capo a Coach

Spirito e Finalità del Corso: 1 giorno, max 20 partecipanti

La giornata si rivolge a tutti i people manager che gestiscono risorse, sia dirette che indirette, e che intendano allenare la propria managerialità nell'ottenere il meglio dal proprio Gruppo. Obiettivo dell'incontro è fornire strumenti concreti, mutuati dall'Arte del Coaching Professionale, per rispondere ai quesiti importanti che stanno alla base della gestione dei Team, specie quelli commerciali: Quali sono gli elementi che determinano la Performance? Motivare è possibile? Sono io a gestire il mio tempo, o è il tempo a gestire me? Come posso stilare un piano di miglioramento delle Risorse che mi sono affidate? Il taglio del corso è molto applicativo e prevede esercitazioni pratiche...



## Business Coaching

6-8 sessioni individuali, 1h30' cad, intervallo 3 settimane

Il Coaching è una delle più potenti metodologie di sviluppo personale: il coachee (manager, o titolare d'azienda, o responsabile - magari neo - di team, o professional) è supportato dal coach nell'individuare e raggiungere, in piena consapevolezza, un proprio specifico obiettivo professionale o personale (es. fare delle scelte importanti, cambiare una condotta o abitudine indesiderata, imparare nuovi comportamenti, gestire la propria emotività, risolvere determinati conflitti, migliorare i rapporti in ambito lavorativo, gestire gli alti e i bassi, apprendere dagli errori del passato, migliorare la propria comunicazione, imparare a delegare, ecc) e nel realizzare il piano d'azione per concretizzarlo. Tra coachee e coach si stabilisce un profondo legame di partnership, basato su volontà ed impegno del coachee ad esercitarsi nel percorso, ed estrema riservatezza (regolata da un ferreo codice deontologico) del coach egoless...