

**Programma svolto di  
Tecnica della Comunicazione  
Prof. Massimo Persico**

**Classe V**

**Le relazioni interpersonali**

**1 Le caratteristiche della comunicazione di gruppo**

**1.1 La comunicazione e il dialogo nel gruppo**

**1.2 Ethos, logos, pathos**

Che cos'è la bellezza?

**2 Le tecniche per comunicare a un gruppo**

Quando nasce l'arte oratoria?

**2.1 La fase di apertura: il rompighiaccio**

**2.2 La motivazione all'ascolto**

**2.3 Gli stili da evitare**

**2.4 Il possesso dello spazio fisico**

La giusta distanza

La perfetta interazione

**2.5 Il contatto visivo**

**2.6 Non parole e suoni privi di significato**

**2.7 Il supporto del linguaggio non verbale**

Quando il corpo

è un elemento di disturbo

**2.8 Il controllo dell'ansia**

Un'opportunità, una sfida

per superare le paure

Lo stile Obama

**Il cliente e la proposta di vendita**

**1 Il cliente questo sconosciuto**

**1.1 Le varie tipologie di cliente**

Il rigido, Lo schizoide,

Lo psicopatico, Il masochista,

L'orale

**2 Le motivazioni che inducono all'acquisto**

Innovazione, Economia/lucro,

Comodità, Utilità, Socialità,

Sicurezza, Prestigio,

Appagamento psicologico

**2.1 Le motivazioni psicologiche del cliente nella scelta della vacanza**

**3 Venditore oppure consulente?**

**3.1 Il venditore**

**3.2 Il consulente**

Comunicazione mirata, Centralità del cliente, Disponibilità alla risoluzione dei problemi, Aggiornamento, Entusiasmo e simpatia

### **3.3 Dare e acquistare valore**

## **4 Le fasi della vendita**

### **4.1 Prima fase –Suscitare l’attenzione**

#### **Comunicazione di massa.**

Teorie sociologiche sulla comunicazione di massa, il villaggio globale, l’agenda setting, il gatekeeper, il newsmaking.

Influenza sul pubblico.

Media tradizionali.

New Media.

Savona, 15 maggio 2018

Il Docente Prof. Massimo Persico

---

I Rappresentanti di Classe

---

---