



LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA

RELATORE:

Dr. Giuseppe Nappi

La comunicazione persuasiva
Comunicazione persuasiva vuol significare
semplicemente:

Parlare per convincere

Vuol dire quindi:

**Esprimere un *Idea*, una *Proposta* e
far si che gli altri *L'accettano***

**Il fattore Primario di una
comunicazione Persuasiva è**

La Struttura del Discorso

Ma cosa convince una persona?

Ma cosa persuade la gente?

**Per capirlo bisogna capire cos'è
importante per la gente**

**La cosa più importante per Noi e
per gli Altri siamo**

Noi Stessi

**Si può convincere una persona
comprare un Prodotto, una cosa, solo
se quel prodotto può migliorare la
persona stessa**

**Argomentare sempre sui vantaggi da
ottenere**



Come farlo?

**Logicamente con un Rapport di
sintonia e con le Hot-Words
giuste**



Caso inverso:

Pensiamo se a noi offrono qualcosa

In realtà a cosa stavamo pensando



Parlare sempre dei
BENEFICI cioè dei vantaggi
tangibili per il nostro
affiliato



**Ogni prodotto ha una
serie infinita di
VANTAGGI**

Attenzione però
I Vantaggi e i Benefici
sono DIVERSI a secondo
della persona a cui ci
rivolgiamo



**Non commettiamo l'errore
di rivolgerci a persone con
Bisogni Diversi
*Nello Stesso Modo***

È chiaro quindi che i benefici dipendono dai bisogni che le persone avvertono


Ma da cosa dipendono i bisogni?

i bisogni



**Lungo la piramide quindi
corrono le nostre
*Motivazioni***

Le motivazioni sono spinte dai

 **Valori**
Valeo
Valgo

Riportiamo a titolo esemplificativo , una breve lista di valori:

amicizia, onestà, bellezza, fratellanza, umiltà, potere, ricchezza, salute, benessere, comodità, sfida, avventura, superamento dei limiti, rispetto, apprendimento, immagine conoscenza, solidarietà, crescita, amore famiglia, sessualità, sicurezza, divertimento, umorismo, serietà , ecologia

**I bisogni non si avvertono
coscientemente**

**I bisogni si fanno *Sentire, Vedere,
Toccare***

**Emozionando le persone che ci
circondano**



L'emozione trasforma i *Bisogni* in **DESIDERI**

Come si costruisce un'emozione?

Agendo in modo sintonico

Ritmo – Voce - Postura



**Descrivere sensazioni ed
emozioni solo così la gente
passa all'azione *Subito***

Il Desiderio spinge gli uomini *all'azione*

**Ma come si fa a far passare una
persona dal desiderio all'azione:**

**Sapendo che la gente non compra
Prodotti/Servizi ed altro ma
semplicemente**

Emozioni e Sensazioni