

PUBLIC SPEAKING

Comunicare efficacemente e influire positivamente sui propri uditori

5 Giugno 2026
Roma H10 Hotels

Corso intensivo di public speaking rivolto a medici ORL e specializzandi, progettato per sviluppare competenze comunicative efficaci e autorevoli, attraverso un mix di teoria e pratica. Il percorso approfondisce la preparazione e gestione di speech e presentazioni, l'uso strategico del PowerPoint, la gestione delle domande e delle dinamiche comunicative, fino alle tecniche di sintesi e negoziazione, con esercitazioni pratiche e lavoro di gruppo.

Formatori

Marco De Stefano, Training Manager GN
Andrea Bettenzani, MetaFormazione



Programma

09:00 – Inizio formazione
11:00 – Coffee break
13:00 – Lunch light
16:00 – Coffee break
18:00 – Fine formazione

Informazioni

- Le candidature al corso sono aperte dal **01/04/2026** al **30/04/2026**
- L'esito delle candidature verrà rilasciato il **05/05/2026**
- Massimo 25 posti riservati a medici **ORL under 40**
- Durata del corso: una giornata intera

Contenuti

- ✓ Rafforzare attitudini e capacità di parlare in pubblico con efficacia.
- ✓ Acquisire maggiore sicurezza personale, dominare l'emotività, sviluppare positività e capacità di persuasione.
- ✓ Essere in grado di ottenere e mantenere un elevato grado di attenzione attraverso una comunicazione brillante e coinvolgente.
- ✓ Come preparare i propri interventi: la struttura di una relazione, di una presentazione, di un discorso.
- ✓ La preparazione e l'organizzazione dei materiali, per sé ed eventualmente per i partecipanti.
- ✓ Il primo contatto: come influire positivamente e generare empatia fin dai primi istanti di contatto con la platea.
- ✓ Il linguaggio verbale, para verbale e del corpo; congruenza e incongruenza del linguaggio.
- ✓ L'osservazione e il controllo delle reazioni dell'uditorio.
- ✓ Come diventare uno stimolatore di idee e contributi costruttivi.
- ✓ Come acquisire chiarezza, precisione e positività nel linguaggio.
- ✓ Come imparare a distinguere l'essenziale dall'accessorio e acquisire capacità di sintesi.
- ✓ La gestione positiva delle domande e delle obiezioni degli ascoltatori: saper gestire qualsiasi situazione con equilibrio e positività, senza essere vittima di tensioni emotive, anche a fronte di interventi o atteggiamenti provocatori.
- ✓ Saper evitare le situazioni di conflitto, ma saperle anche affrontare e risolvere positivamente quando si presentano al di là della propria volontà.

Il metodo

Il training sarà caratterizzato da:

- Sessioni frontali di approfondimento dei contenuti proposti
- Sessioni pratiche di allenamento dei comportamenti esplorati attraverso esercitazioni di comunicazione in pubblico
- Sessioni di lavoro in gruppo e confronto tra i partecipanti

**Per iscriverti scansiona
il seguente QR-Code**

