

## DiCO –D-Thinking



### **Scrittura persuasiva e presentazioni efficaci con il Design Thinking**

#### ***La comunicazione come abilità strategica per valorizzare i propri progetti***

Concepito come un viaggio di esplorazione e metodo, il percorso offre ai partecipanti strumenti innovativi di **comunicazione creativa ed efficace della ricerca**.

Le tecniche e i metodi saranno appresi e testati lavorando su tre diversi livelli: **strategia** dei contenuti, **grafica** ed **esposizione**.

I momenti d'aula saranno completati da pre-work ed esercitazioni tra una sessione e l'altra sino alla pitch session finale.

### **A chi si rivolge:**

Il percorso si rivolge al mondo della ricerca scientifica e sociale, enti di ricerca sia pubblici che privati, professionisti del no-profit, divulgatori scientifici, mondo accademico, startup e spin-off della ricerca. **Offre gli strumenti e le tecniche di comunicazione che consentono di dare forma ed efficacia al proprio sapere** in diversi contesti: dalla predisposizione di presentazioni alla progettazione di azioni di disseminazione, dagli interventi come speaker in eventi pubblici, sino a qualsiasi occasione in cui si desideri coinvolgere, motivare e - soprattutto - **creare relazioni di valore con i propri pubblici di riferimento**.

### **PROGRAMMA**

Date: 4-6-11 aprile 2022 ore 14.30-17.30

**Docente: Giulia Ruta- communication strategist**

Consulente e formatrice di Marketing Strategico e innovazione Digitale

### **Strategia dei contenuti**

- Comunicare la ricerca: le 4 domande da porsi prima di iniziare
- Costruire lo storyboard: da dove iniziare, gli errori da evitare.
- Gli schemi su cui ragionare: a scuola di 4 leader del pensiero
- [@work: tecnica del decentramento percettivo](#)

### **Efficacia Visiva**

- Dare la giusta forma grafica della presentazione.
- Dai contenuti alla grafica: la legge 10.20.30.

- Check-list: 12 tips per la resa grafica
- Fonti, tips & tricks
- @work: il sapere utile & bello

#### **Efficacia espositiva**

- Chiarezza, empatia, leadership conversazionale. Gestione dell'attenzione: metodo A.P.A.
- Quando il pubblico è numeroso: gestione dell'ansia e delle aspettative.  
Usare la parte "buona" dell'emozione.
- Gestione dei feedback e delle obiezioni.
- Linguaggio verbale, paraverbale, non verbale: costruire il mix perfetto
- @work: pitch session

Lezioni online su piattaforma ZOOM, i partecipanti avranno accesso ad uno spazio dedicato per la didattica.

---

#### **Costo per singolo modulo:**

299 euro + iva per singolo modulo

255 euro +iva per singolo modulo con offerta fino al 21/03/2022

499 euro +iva offerta combo per entrambi i percorsi

Per Iscrizioni: compila il [MODULO](#)