

Dicono di noi

L'offerta formativa di **Te.D.-Teatro d'Impresa®** prevede anche un **programma di Corsi Interaziendali** che sono esperienziali, coinvolgenti, facilitano il cambiamento e la creatività, stimolano la conoscenza di sé e degli altri, sviluppano competenze comportamentali e di comunicazione, e sono un ottimo strumento di team-building.

Uno degli obiettivi che ci poniamo con questi corsi è riuscire anche in una sola giornata a "lasciare il segno" nei partecipanti che spesso ci hanno espresso apprezzamento e talvolta anche sorpresa sull'**efficacia delle metodologie teatrali** che non avevano mai sperimentato prima e soprattutto sulla trasferibilità e possibilità di **contestualizzazione di quanto appreso in ambiti aziendali e lavorativi** e non solo personali.

Abbiamo pensato di dar loro voce chiedendogli di raccontare le esperienze vissute partecipando ai corsi.

INTERVISTA AL Dott. ROBERTO ALTINI

Formatore
Eli Lilly Italia

Ha partecipato nello specifico al corso "Tecniche di Vendita – Quello che il venditore non sa... quello che il cliente non dice" per migliorare le skills di venditore.

TeD: Innanzitutto quale è stata la motivazione che ti ha spinto a partecipare al nostro corso? Un obiettivo personale o lavorativo? O entrambi?

RA: L'obiettivo lavorativo è stato quello che per primo ho preso in considerazione; il confronto con professionalità e metodologie diverse relativamente alle "Tecniche di vendita" è sicuramente utile in termini di benchmarking e ai fini di raccogliere stimoli da considerare per i propri progetti. In realtà è stato determinante anche l'obiettivo personale di affrontare con curiosità la metodologia teatrale e l'esplorazione di quanto ci si possa mettere in gioco.

TeD: Chi non è abituato alle metodologie teatrali può esserne inizialmente intimorito e pensare al "palcoscenico" e al fatto di doversi "mettere in scena". Come ti sei sentito e che impressione ti ha fatto?

RA: Il momento dell'entrata in scena ti fa sentire come un paracadutista prima del lancio...nella mia esperienza di trainer sono sempre i partecipanti ad entrare dopo di me in aula e il mio ingresso da "attore" non è stato facile. Ma poi cominci a giocare e la sensazione è piacevole.

TeD: Gli esercizi provenienti dal training teatrale fanno lavorare sull'Ascolto, l'Empatia, l'Energia, lo Spazio, il Linguaggio Non Verbale. C'è qualche esercizio che hai trovato particolarmente interessante?

RA: Sono tutti aspetti interessanti per chi si occupa di comunicazione. Ho apprezzato gli esercizi iniziali di espressione di sé nello spazio, dove semplicemente il gesto di darsi la mano, salutarsi e decidere se guidare o farsi guidare dall'interlocutore è alla base di ogni contatto che vuole partire con il piede giusto.

TeD: Abbiamo utilizzato anche la maschera neutra. Quali sono le tue impressioni e sensazioni nell'averla usata? Quali sono secondo te i benefici formativi che si hanno con l'utilizzo di questa maschera?

RA: La maschera neutra è la maniera più semplice per spingerti a considerare il corpo come canale di comunicazione. Se è vero che il non verbale gioca un ruolo chiave nelle relazioni interpersonali l'uso della

servizi di consulenza, comunicazione e formazione alle aziende

maschera consente di esplorare una nuova sensazione di percepire sé stessi per nulla scontata, quella di capire di poter riconoscere, e poi a governare, quello che il corpo dice di te.

TeD: Nel corso abbiamo inoltre utilizzato il nostro modello Energy and Colours© che aiuta alla comprensione del proprio stile e dello stile di comunicazione del cliente. Cosa ne pensi di questo modello che abbina energia, colori e modi diversi di comunicare?

RA: E' stata la mia esercitazione preferita di questo corso. Prendi davvero consapevolezza del tuo stile abituale di comunicazione e grazie al feedback dei tuoi compagni, distingui la percezione che hai di te dall'effetto che puoi avere sugli altri e di quanto a volte possano essere distanti.

TeD: Pensi che la metodologia sia utile? Nell'ambito specifico dell'abilità di vendita pensi sia efficace? In quali altri ambiti formativi ritieni che si possa applicare?

RA: E' una metodologia sicuramente utile, soprattutto se si vuole uscire dagli schemi tradizionali dei "segreti" del perfetto venditore. Se perseguita con la dovuta motivazione, può essere applicata a tutti quegli ambiti dove è opportuno lavorare sulla consapevolezza di essere "attori" che pur rimanendo sé stessi sono sempre in grado di guidare la propria comunicazione.

Ringraziamo il Dott. Roberto Altini per la sua gentile e preziosa collaborazione.

Luglio 2008

Te.D. – Teatro d'Impresa®