



Perchè il Bon Ton è il motore della Vita!

www.poetando.it

Maestro Alberto Presutti

Via Circondaria, 59 - 50127 Firenze

e-mail: compercettiva@poetando.it

Studio: Tel. 055.362685 - Fax 055.3249880 - Mob.339.4252350

Seminario di

"COMUNICAZIONE PERCETTIVA"

PER IL SUPERAMENTO DEL "MITO DI NARCISO" ATTRAVERSO LA "COMUNICAZIONE PERCETTIVA"

► **indicato per Venditori, Rappresentanti e Manager delle Risorse Umane** ◀

(Seminario della durata 4 ore - partecipanti in numero pari, 10 / 12 max)

Il "Mito di Narciso", semi-dio della mitologia greca, che gli Dei punirono per il suo egocentrismo, facendolo innamorare perdutamente della propria immagine riflessa, non potendola mai più abbandonare.

Narciso, pertanto, fu punito perché amava solamente la voce del suo stesso "Sé", nell'assoluta incapacità di relazionarsi con gli altri in modo non egoriferito.

FINALITA':

La "**Comunicazione Percettiva**" mira a riuscire - attraverso un percorso di "riflessione" personale e di gruppo, nella quale i partecipanti si mettono in gioco vicendevolmente - a far ritrovare un rapporto "oggettivo" - con se stessi e con gli altri, liberandosi dagli orpelli del "Mito di Narciso".

Seguire un Seminario di "**Comunicazione Percettiva**" consente di poter superare le barriere del preconetto, della schematicità e della statistica, per evitare che il modo di relazionarsi sia zavorrato gravemente da pesi che il soggetto stesso pone o aggiunge, spesso solo per dare conferma ai propri pre-giudizi.

Riuscire a "leggere l'altro da Sé" il più oggettivamente possibile, lo si può ottenere solamente se questo processo si è riusciti, prima di tutto, ad evolverlo in se stessi.

Durante il Seminario, allenandosi con gli esercizi propri della "**Comunicazione Percettiva**", si potrà, poi, essere in grado di ritrovare successo nelle relazioni personali, sentimentali e soprattutto di lavoro.

A CHI SI RIVOLGE IL SEMINARIO:

Questo Seminario di "**Comunicazione Percettiva**" si rivolge innanzitutto alla "forza vendita" di un'azienda, e, dunque, ai rappresentanti e ai commerciali.

Ma è anche indicato quale utile strumento di comunicazione per manager, professionisti come tutti coloro che per situazioni di lavoro o di rapporti sociali, non possono permettersi scelte improvvisate e non oggettive, nel proprio lavoro.