

## CORSO BASE DI COMUNICAZIONE STRATEGICA ED EFFICACE IN CAMPO OTTICO OPTOMETRICO

RELATORE:  
COSTANTINO CASO

VERONA - sede Esavision corso Milano 110a  
9 SETTEMBRE 2024

10.00 - 17.30

### IL CORSO

Obiettivo del corso è quello di allenare i professionisti all'uso di una comunicazione più consapevole e di tipo strategico, prestando particolare attenzione alla linguistica e agli aspetti non verbali della stessa, nella consapevolezza che la comunicazione consiste non solo in ciò che viene detto, ma soprattutto nel "come" viene trasmesso.

Il risultato sarà la capacità di condurre il paziente-cliente a sperimentare un diverso "sentire". Da un diverso sentire scaturirà un differente percepire e quindi un diverso agire, aumentando l'aderenza alle prescrizioni e/o indicazioni del professionista, oltre ad una rinnovata e in alcuni casi ritrovata autorevolezza dello stesso agli occhi del suo paziente-cliente.

L'approccio è di tipo **strategico** e offre un'analisi delle strategie di linguaggio verbali e non verbali, delle modalità relazionali e delle tecniche comunicative in grado di aggirare le naturali resistenze al cambiamento, rendere l'interazione con il paziente-cliente emotivamente empatica e persuasoria, al fine di agire positivamente sull'esito del trattamento e sulla **percezione di efficacia** dello stesso, trasmettere un maggior **valore percepito** dei servizi offerti e consolidare in tal modo il brand nei confronti dei propri pazienti-clienti e del mercato.

### ARGOMENTI DEL CORSO

#### Il valore di essere in relazione

- Non si può non comunicare: i 5 assiomi della comunicazione umana
- Comunicazione verbale, non verbale, paraverbale
- L'effetto prima impressione: "Non abbiamo una seconda possibilità per fare una buona prima impressione"

#### Creare rapport con il paziente-cliente

- Ricalcare e Guidare: i 5 tipi di Ricalco
- I Sistemi Rappresentazionali o Canali Percettivi
- Truismi: Come Creare il Campo Affermativo

#### La prospettiva del paziente-cliente

- Comprendere la prospettiva del paziente-cliente
- Ristrutturazione cognitiva: accogliere per ristrutturare
- Costruire, Sviluppare e Creare una relazione collaborativa

#### Strumenti e Strategie

- Il Valore dell'Ascolto Attivo
- "Chi Domanda, Comanda": domande esplorative, evolutive, discriminanti, ad illusione di alternative, strategicamente orientanti
- La Parafrasi e la Parafrasi Ristrutturante

#### Le basi scientifiche per la vendita perfetta

- Neuroscienze e Comunicazione
- Neurofisiologia della vendita
- Il linguaggio performativo: l'aforisma come stratagemma linguistico

### RELATORE

#### COSTANTINO CASO

##### Comunicazione. Cambiamento. Performance

Life e Business Coach professionista. Fondatore e Ceo di Foryourself "Coaching e Psicologia per l'Eccellenza e la Felicità". Creatore del canale Podcast illimitataMente.life

Formatore di aziende, contesti organizzativi e sanitari. Personal Coach di imprenditori, manager e liberi professionisti.

Le ricerche e attività comprendono le Scienze Psicologiche e Comportamentali, il Coaching Strategico®, il Counseling ad indirizzo Psicosintetico®, la Comunicazione Strategica® e attingono alla Scuola di Paolo Alto, una delle più rinomate scuole di psicologia e comunicazione al mondo.



PER ISCRIVERTI  
VISITA LA PAGINA  
[www.esavision.it](http://www.esavision.it)  
ED ENTRA  
NELLA SEZIONE  
"CORSI E FORMAZIONE"  
oppure richiedi  
il modulo da compilare  
e invialo per email insieme  
alla distinta di pagamento a  
[formazione@esavision.it](mailto:formazione@esavision.it)

**ESAVISION Technology S.r.l.**  
Tel: 045.2585100  
[formazione@esavision.it](mailto:formazione@esavision.it)  
[www.esavision.it](http://www.esavision.it)

