

## 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®**