Pipeline is a Leading Learning Partners Association Member

SSCOM04 - L'ARTE DI PORRE DOMANDE

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giorno	390,00€ + IVA	9:00-13:00 | 14:00-17:00	27/02/2026 Aula Virtuale 26/06/2026 Aula Virtuale

L'arte di porre domande è un aspetto chiave sottovalutato per il successo professionale e personale. Permette alle persone di sentirsi ascoltate e, chi pone domande, può imparare, specialmente se le domande sono buone.
Abbiamo più opportunità di fare domande di quante ne possiamo realizzare: alle riunioni, creando una storia familiare o una presentazione per un compleanno importante, intervistando qualcuno per un lavoro, durante un appuntamento, per la newsletter della propria azienda o in incontri di lavoro. Ci sono professionisti che impostano podcast appositamente per migliorare la loro situazione professionale e intervistano le persone che sono interessate ad assumerle.

Come diventare una persona che pone domande adeguate, migliori e che permettono di ottenere i risultati che ci si è posti?
Certo, aiuta se si è curiosi, ma anche se non lo si è, ponendosi nella situazione di riconoscere l'importanza di conoscere a fondo e con dovizia di particolari, la situazione, bisogna porsi la domanda: "Quali domande farebbe una persona curiosa?"

Inoltre l'ulteriore aspetto importante è ascoltare: le migliori domande potrebbero essere un follow-up di ciò che la persona ha detto. Quando le persone rispondono a una determinata domanda, piuttosto che pensare principalmente a ciò che si sta per dire, è necessario ascoltare per avere punti di riferimento su cosa chiedere Ulteriormente. Ad esempio, "Mi può fare un esempio? O anche solo, "Dica di più." Ma anche alzare educatamente un contrappunto può funzionare: "Non sono sicuro di come potrebbe funzionare a causa di X. Che cosa ne pensa?"

Cominciare da elementi semplici. Nessuno vuole sentirsi messo sotto interrogatorio. Per esempio, se una delle prime domande è: "Da dove vieni?" La seconda dovrà essere: "Dimmi qualcosa sulla zona dove vivi." Queste sono domande a cui quasi chiunque può rispondere comodamente. C'è tempo più tardi per effettuare domande più indagatorie.
Attenzione: se si pongono principalmente domande, si rischia di effettuare un interrogatorio. Bilanciare sempre il chiedere con il raccontare e il porre domande di indagine.

Questo e molto altro partecipando al corso L'arte di porre domande.

Contenuti del corso

- Tipologia di Domande
- Le Sequenze
- Abilità di controllo delle Domande
- Esercitazione conclusiva
- Introduzione
- Ruolo delle Domande
- Struttura delle Domande

Partecipanti

Questo corso è indicato a tutti coloro che affrontano situazioni di vendita, negoziazione e/o condivisione delle proprie idee.

Prerequisiti

Per partecipare al corso **L'arte di porre Domande** non sono richiesti prerequisiti particolari.

Obiettivi

Al termine del corso **L'arte di porre Domande** gli allievi saranno in grado di:

- riconoscere l'importanza del saper porre domande nella vendita avanzata;
- costruire la base della capacità di porre domande;
- impostare capacità a livello avanzato;
- apprendere come costruire domande per situazioni importanti;
- apprendere una sequenza utile a far cambiare priorità e a creare azione;
- sviluppare sequenze che concordino con stile personale e situazioni correnti;
- imparare valide tecniche per porre domande e aumentare il controllo di un incontro.

Per chi fosse interessato a corsi specifici per potenziare le attitudini personali e diventare persone o venditori di successo, si consigliano i nostri corsi sulle Soft Skills.

Materiali e Bonus

Il corso include:

- un **attestato di frequenza** inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?
Vuoi organizzare un corso personalizzato?
Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it