

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Comunicación persuasiva

https://app.colanguage.com/es/italiano/dialogos/persuasive-communication



1. Mira el vídeo y responde a las preguntas relacionadas.

Vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=f2ztyc2HI7I>

<b>Comunicazione persuasiva</b>	<i>(Comunicación persuasiva)</i>	<b>Informazioni</b>	<i>(Información)</i>
<b>Persuasione</b>	<i>(Persuasión)</i>	<b>Comunicare</b>	<i>(Comunicar)</i>
<b>Coinvolgimento emotivo</b>	<i>(Compromiso emocional)</i>	<b>Discorso</b>	<i>(Discurso)</i>

1. Che cos'è la persuasione secondo il testo?
- a. Un processo comunicativo che agisce sul coinvolgimento emotivo di chi riceve il messaggio riunione

b. Un metodo per parlare più velocemente in

c. Un modo per dare ordini diretti ai colleghi

d. Una tecnica per evitare il coinvolgimento emotivo delle persone
2. Quale elemento è importante per una comunicazione persuasiva corretta?
- a. Parlare a voce molto alta

b. L'etica e l'onestà intellettuale

c. Interrompere spesso chi ascolta

d. Usare solo termini tecnici difficili
3. Perché è utile pianificare l'ordine delle informazioni in un discorso?
- a. Per parlare meno tempo durante una presentazione

b. Per evitare di rispondere alle domande dei colleghi

c. Per poter leggere il testo senza guardare il pubblico

d. Per rendere il messaggio più chiaro e convincente
4. Come dovrebbero essere presentate le informazioni per coinvolgere chi ascolta?
- a. Solo in forma scritta e molto formale

b. In modo molto veloce e confuso

c. Senza esempi, solo con numeri e dati

d. In modo vivido e emotivamente forte

1-a 2-b 3-d 4-d

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

Opinioni e trattative con il cliente

Opiniones y negociaciones con el cliente

<b>Claudio:</b> Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.	<i>(Estoy revisando las diapositivas para mañana; en mi opinión no están bien, son demasiado densas.)</i>
<b>Ilaria:</b> Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.	<i>(Pero ayer el director dijo que estaba satisfecho con la estructura.)</i>

<b>Claudio:</b> Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.	<i>(Sí, pero me gustaría un discurso más claro, con menos números al principio.)</i>
<b>Ilaria:</b> Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.	<i>(Podríamos añadir un ejemplo concreto para que la comunicación sea más persuasiva.)</i>
<b>Claudio:</b> Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.	<i>(Sí, estoy de acuerdo. Así podemos convencer mejor al cliente.)</i>
<b>Ilaria:</b> Però non voglio togliere i dati principali del progetto.	<i>(Pero no quiero eliminar los datos principales del proyecto.)</i>
<b>Claudio:</b> Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.	<i>(¿Entonces buscamos un compromiso? Podemos usar diapositivas menos densas, manteniendo los números esenciales.)</i>
<b>Ilaria:</b> Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.	<i>(Me parece una buena idea; quizá también podríamos mostrar dos soluciones, no solo una.)</i>
<b>Claudio:</b> Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.	<i>(Entonces preparo una contraoferta para tener de inmediato dos soluciones disponibles.)</i>
<b>Ilaria:</b> Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.	<i>(Perfecto, mándame la versión final antes de las 18:00 para que la revise con calma.)</i>

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?

- |  |  |
|--|--|
| a. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente | b. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici |
| c. All'università, mentre preparano un esame di storia           | d. A casa, mentre organizzano una vacanza                        |

2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?

- |  |   |
|--|---|
| a. Perché il direttore le ha rifiutate                                 | b. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici |
| c. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio | d. Perché ci sono troppi colori e immagini    |

**1-a 2-c**