

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Communication persuasive

https://app.colanguage.com/fr/italien/dialogues/persuasive-communication



1. Regardez la vidéo et répondez aux questions associées.

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

<b>Comunicazione persuasiva</b>	<i>(Communication persuasive)</i>	<b>Informazioni</b>	<i>(Informations)</i>
<b>Persuasione</b>	<i>(Persuasion)</i>	<b>Comunicare</b>	<i>(Communiquer)</i>
<b>Coinvolgimento emotivo</b>	<i>(Engagement émotionnel)</i>	<b>Discorso</b>	<i>(Discours)</i>

1. Che cos'è la persuasione secondo il testo?

a. Una tecnica per evitare il coinvolgimento emotivo delle persone

b. Un modo per dare ordini diretti ai colleghi

c. Un metodo per parlare più velocemente in riunione

d. Un processo comunicativo che agisce sul coinvolgimento emotivo di chi riceve il messaggio
2. Quale elemento è importante per una comunicazione persuasiva corretta?

a. Interrompere spesso chi ascolta

b. Parlare a voce molto alta

c. Usare solo termini tecnici difficili

d. L'etica e l'onestà intellettuale
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 rendere il messaggio più chiaro e convincente

d. Per poter leggere il testo senza guardare il pubblico
4. Come dovrebbero essere presentate le informazioni per coinvolgere chi ascolta?

a. In modo vivido e emotivamente forte

b. Solo in forma scritta e molto formale

c. In modo molto veloce e confuso

d. Senza esempi, solo con numeri e dati

1-d 2-d 3-c 4-a

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Opinioni e trattative con il cliente

Opinions et négociations avec le client

<b>Claudio:</b> Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.	<i>(Je révise les diapositives pour demain ; à mon avis elles ne conviennent pas, elles sont trop denses.)</i>
<b>Ilaria:</b> Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.	<i>(Pourtant, hier le directeur a dit qu'il était satisfait de la structure.)</i>

<b>Claudio:</b> Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.	<i>(Oui, mais je voudrais un discours plus clair, avec moins de chiffres au début.)</i>
<b>Ilaria:</b> Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.	<i>(On pourrait ajouter un exemple concret pour rendre la présentation plus persuasive.)</i>
<b>Claudio:</b> Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.	<i>(Oui, je suis d'accord. De cette façon, nous pourrions mieux convaincre le client.)</i>
<b>Ilaria:</b> Però non voglio togliere i dati principali del progetto.	<i>(Mais je ne veux pas supprimer les données principales du projet.)</i>
<b>Claudio:</b> Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.	<i>(Alors cherchons un compromis : on peut utiliser des diapositives moins denses tout en conservant les chiffres essentiels.)</i>
<b>Ilaria:</b> Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.	<i>(Ça me semble une bonne idée ; peut-être pourrions-nous aussi montrer deux solutions au lieu d'une seule.)</i>
<b>Claudio:</b> Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.	<i>(D'accord, je prépare une contre-offre pour avoir immédiatement deux solutions disponibles.)</i>
<b>Ilaria:</b> Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.	<i>(Parfait, envoie-moi la version finale avant 18h00 pour que je la relise tranquillement.)</i>

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
  - a. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
  - b. All'università, mentre preparano un esame di storia
  - c. A casa, mentre organizzano una vacanza
  - d. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
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 ci sono troppi colori e immagini
  - d. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio

1-d 2-d