

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>

| | | | |
|---------------------------------|----------------------------|---------------------|----------------|
| Comunicazione persuasiva | (Communication persuasive) | Informazioni | (Informations) |
| Persuasione | (Persuasion) | Comunicare | (Communiquer) |
| Coinvolgimento emotivo | (Engagement émotionnel) | Discorso | (Discours) |

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

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

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

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