

## A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Overtuigende communicatie

<https://app.colanguage.com/nl/italiaans/dialogen/persuasive-communication>



### 1. Bekijk de video en beantwoord de bijbehorende vragen.

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

<b>Comunicazione persuasiva</b>	(Oprechtid in communicatie)	<b>Informazioni</b>	(Informatie)
<b>Persuasione</b>	(Overtuiging)	<b>Comunicare</b>	(Communiceren)
<b>Coinvolgimento emotivo</b>	(Emotionele betrokkenheid)	<b>Discorso</b>	(Toespraak)

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 coinvolgimento emotivo delle persone
  - 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. L'etica e l'onestà intellettuale
  - b. Usare solo termini tecnici difficili
  - c. Interrompere spesso chi ascolta
  - d. Parlare a voce molto alta
3. Perché è utile pianificare l'ordine delle informazioni in un discorso?
  - a. Per parlare meno tempo durante una presentazione
  - b. Per rendere il messaggio più chiaro e convincente
  - c. Per evitare di rispondere alle domande dei colleghi
  - 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. In modo molto veloce e confuso
  - c. Solo in forma scritta e molto formale
  - d. Senza esempi, solo con numeri e dati

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

### 2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Opinioni e trattative con il cliente

Meningen en onderhandelingen met de klant

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense. *(Ik ben de slides voor morgen aan het doornemen; naar mijn idee zijn ze niet goed, ze zijn te vol.)*
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Maar gisteren zei de directeur dat hij tevreden was over de opbouw.)*

<b>Claudio:</b> Si, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.	(Ja, maar ik wil een duidelijker verhaal, met minder cijfers aan het begin.)
<b>Ilaria:</b> Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.	(We zouden een concreet voorbeeld kunnen toevoegen om de presentatie overtuiger te maken.)
<b>Claudio:</b> Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.	(Ja, daar ben ik het mee eens. Op die manier kunnen we de klant beter overtuigen.)
<b>Ilaria:</b> Però non voglio togliere i dati principali del progetto.	(Maar ik wil de belangrijkste gegevens van het project niet weghalen.)
<b>Claudio:</b> Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.	(Zullen we dan een compromis zoeken? We kunnen minder volle slides gebruiken, maar wel de essentiële cijfers behouden.)
<b>Ilaria:</b> Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.	(Dat lijkt me een goed plan; misschien kunnen we ook twee oplossingen tonen, niet slechts één.)
<b>Claudio:</b> Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.	(Dan maak ik een tegenvoorstel zodat er meteen twee opties beschikbaar zijn.)
<b>Ilaria:</b> Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.	(Perfect, stuur me dan de definitieve versie vóór 18:00 zodat ik die rustig kan bekijken.)

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

**1-b 2-b**