D4HEALTH

CORSO DI FORMAZIONE

Dalla complessità scientifica alla comunicazione d'impatto

Public speaking, influenza e persuasione per coinvolgere e convincere

DATA
Venerdì 20 novembre 2026

ORARIO
9:30 – 17:30

SEDE
Sala Fitzgerald, Hotel Duca d'Aosta
Piazza Narbonne 8, Aosta

PROGRAMMA

09:30 – 09:45
Apertura
Benvenuto della Fondazione, agenda e obiettivi della giornata

09:45 – 11:30
MODULO 1
Conoscere il target e le leve della persuasione
Teoria · target (finanziatore vs cliente), leve di persuasione, beneficio per l'interlocutore prima del dato tecnico.

SIMULAZIONE 1 l'aspetto decisivo della propria ricerca, agganciato al vantaggio dell'interlocutore.

11:30 – 11:45 Pausa caffè

11:45 – 13:30
MODULO 2
Public speaking: efficacia vocale, visiva e body language
Teoria · comunicazione non verbale e paraverbale: tono, volume e pause, postura, gestualità, contatto visivo.

SIMULAZIONE 2 impatto espressivo, presenza scenica e uso del body language.

13:30 – 14:00 Pausa pranzo

14:00 – 15:15
MODULO 3
Storytelling strategico applicato al brevetto
Teoria · storytelling per la scienza: dall'aggancio del problema all'architettura della soluzione e della value proposition.

Laboratorio · riscrittura della narrazione dei progetti reali dei partecipanti e preparazione dell'argomentazione chiave.

15:15 – 15:30 Pausa caffè

15:30 – 17:00
MODULO 4
Pitch finale di influencing & instant coaching
SIMULAZIONE 3 pitch completo che unisce vantaggio per il target, presenza vocale e visiva e storytelling, con coaching immediato.

17:00 – 17:30
Chiusura
Costruzione di un piccolo piano d'azione individuale e giro di tavolo

COESIONE ITALIA COHÉSION ITALIE 21-27 VALLE D'AOSTA · VALLÉE D'AOSTE
Cofinanziato dall'Unione europea
Région Autonome Vallée d'Aoste
Regione Autonoma Valle d'Aosta
D4HEALTH

D4HEALTH

IL CORSO

Dalla complessità scientifica alla comunicazione d'impatto

CONTESTO E OBIETTIVI

Trasformare i risultati della ricerca in opportunità concrete di innovazione richiede competenze tecniche, ma anche la capacità di comunicarne il valore.

Il corso fornisce strumenti di public speaking, storytelling e comunicazione persuasiva per presentare progetti, prodotti e soluzioni innovative in modo chiaro e coinvolgente, adattando il messaggio a finanziatori, investitori, clienti e partner commerciali.

APPROCCIO DIDATTICO

Un percorso pratico: brevi approfondimenti teorici si alternano a esercitazioni individuali e di gruppo. Tre simulazioni, registrate con il proprio cellulare e commentate dai colleghi, accompagnano i partecipanti fino al pitch finale.

01

Il vantaggio dell'altro

Agganciare l'interlocutore partendo dal suo beneficio.

02

Voce e presenza

Impatto espressivo, postura e body language.

03

Il pitch completo

Target, presenza e storytelling in un'unica presentazione.

Da portare: il proprio progetto di ricerca e lo smartphone per registrare le simulazioni.

IL DOCENTE



Dott. Fabio Noferini

Formatore, coach e consulente HR con oltre vent'anni di esperienza in contesti multinazionali, tra cui GE, Samsung, Meritor e Prysmian. Esperto di sviluppo organizzativo e formazione, dal 2024 affianca le aziende nella crescita dei talenti e nell'innovazione dei processi formativi.

QUANDO
Venerdì 20 novembre 2026, 9:30 – 17:30

DOVE
Sala Fitzgerald, Hotel Duca d'Aosta
Piazza Narbonne 8, Aosta

ISCRIZIONI
[LINK O CONTATTO PER L'ISCRIZIONE]

ORGANIZZA
Fondazione D³4Health

COESIONE ITALIA COHÉSION ITALIE 21-27 VALLE D'AOSTA · VALLÉE D'AOSTE
Cofinanziato dall'Unione europea
Région Autonome Vallée d'Aoste
Regione Autonoma Valle d'Aosta
D4HEALTH