

# Il potere delle domande nel colloquio

Chiedere per conoscere, chiedere per comprendere, chiedere per ottenere con i clienti e con i collaboratori

Periodo del corso	25 novembre 2026, 8.30-12.00 e 13.30-17.00
Durata	8 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	IV Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	06/11/2026

Data ultimo aggiornamento: 24/02/2026





*“La stupidità deriva dall’aver una risposta per ogni cosa. La saggezza deriva dall’aver, per ogni cosa, una domanda.”*

*Milan Kundera*

Saper porre domande di qualità potenzia enormemente l’efficacia comunicativa.

Da molti è definita un’arte che richiede conoscenza, tecnica, applicazione.

Il workshop offre ai partecipanti l’opportunità di apprendere le principali nozioni, strategie e tecniche per essere in grado di formulare domande efficaci in ogni contesto professionale: nella relazione con i clienti, con i colleghi, con i collaboratori.

Il processo di apprendimento è costantemente rafforzato, nel corso della giornata, dall’esercizio applicativo che permetterà ai partecipanti di acquisire le consapevolezza e gli strumenti per proseguire l’allenamento quotidiano nei propri contesti di riferimento.

## **Obiettivi del corso**

Al termine del workshop il partecipante è in grado di:

- utilizzare le domande in modo efficace nelle diverse modalità di colloquio
- distinguersi nella scelta e nella tecnica di formulazione delle domande

## **Le ragioni per iscriverti**

Potenzia le tue capacità di formulare e gestire domande efficaci nei colloqui con clienti e collaboratori.

## Il corso si rivolge a

Certified Corporate Banker CCoB SAQ  
Consulente alla clientela affluent SAQ  
Consulente alla clientela individuale SAQ  
Consulente alla clientela privata SAQ  
Consulente alla clientela PMI SAQ  
Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ  
Assicurazione & Previdenza  
Consulenza Corporate Banking  
Fiduciari  
Gestione patrimoniale, Trustee & Asset management  
HR  
Consulenza Retail Banking  
Consulenza Wealth Management

## Tematiche trattate

Human skills

## Costi

~~CHF 800~~ CHF 680 (Early Booking valido fino al 30/09/2026)

## Programma

1. Scopi delle domande
2. Tipologie di domande
3. La tecnica per costruire domande di qualità
4. Saper ascoltare per saper chiedere: l'ascolto come guida alla formulazione delle domande più efficaci nelle

diverse situazioni

## Ulteriori dettagli

Valido ai fini del mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ) per i profili:

- Wealth Management Advisor (**CWMA**)
- Consulente alla clientela Affluent (**AFF**)
- Consulente alla clientela individuale (**IK**)
- Consulente alla clientela privata (**PK**)
- Certified Corporate Banker (**CcoB**)
- Consulente alla clientela PMI (**KMU**)

**8 ore** (competenze comportamentali)

## Interventi

DOCENTI:

**Maurizio Di Feo:** Human Resources Consultant, già HR Manager, Direzione Risorse Umane, BPER Banca, Modena

## Contatto

Nicola Donadio

[ndonadio@csvn.ch](mailto:ndonadio@csvn.ch)

091 961 65 20