

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

091 961 65 20