



WORKSHOP: IL POTERE DELLE DOMANDE NEL COLLOQUIO

CHIEDERE PER CONOSCERE, CHIEDERE PER COMPRENDERE,
CHIEDERE PER OTTENERE CON I CLIENTI E CON I COLLABORATORI

PRESENTAZIONE

"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.

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

OBIETTIVI

- 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.

DESTINATARI

Agente/Consulente assicurativo;
Broker assicurativo/Intermediario;
Certified Corporate Banker CCoB SAQ;
Consulente alla clientela affluente SAQ;
Consulente alla clientela individuale SAQ;
Consulenza clientela aziendale;
Consulenza clientela retail banking;
Consulenza clientela Wealth Management;
Consulente finanziario;
Consulente alla clientela privata SAQ;
Consulente finanziario Consulente alla clientela PMI SAQ;
Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ;
Fiduciario commercialista;
Fiduciario immobiliare;
Gestore patrimoniale;
Investment Specialist;
Risorse Umane;
Wealth and Tax Planning Advisory.

INTERVENTI

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

SAQ Certified



DURATA

8 ore

EROGAZIONE

In aula

DATA E ORARIO

15.10.2025, 08.30-17.00

TIPOLOGIA

Workshop

COSTI

Quota standard
CHF 800

Quota Early Booking
(valida fino al 22.08.2025)
CHF 680

ISCRIZIONE



INFORMAZIONI

PROJECT MANAGER

Nicola Donadio

+41 91 961 65 20

ndonadio@csvn.ch



Centro Studi Villa Negroni

Via E. Morosini 1
6943 Vezia • Switzerland
www.csvn.ch