



**CLAUDIO
BELOTTI**

43
CONSIGLI
PER COMUNICARE
IN PUBBLICO
STRAORDINARIAMENTE



Copyright © 2025 Claudio Belotti

La riproduzione di questo eBook è vietata senza il consenso dell'autore.

«Extraordinary®»
«Extraordinary Coaching School®»
«Extraordinary Coach®»
«Dinamiche a Spirale®»
«Spiral Dynamics®»
«Spiral Dynamics Coach®»
«Coach in Dinamiche a Spirale®»
«One hand Coaching®»
«Human Needs Coach®»
«Mentor Extraordinary Coach®»
«Senior Extraordinary Coach®»
«Master Extraordinary Coach®»

sono marchi registrati da Extraordinary Unipersonale srl



*“Il segreto per annoiare
sta nel dire tutto”*
Voltaire



INTRODUZIONE



Comunicare è qualcosa che facciamo ogni giorno, quasi senza accorgercene. Parliamo, scriviamo, mandiamo messaggi, creiamo presentazioni.

Eppure, non sempre ci fermiamo a pensare a come comunichiamo.

Molti anni fa, mi resi conto che essere un buon comunicatore non è un talento innato. È un'abilità. Una che si può imparare, allenare e migliorare. E, proprio, come accade nello sport, chi si allena costantemente ottiene i risultati migliori.

In questo ebook troverai 43 consigli pratici, diretti, applicabili subito per migliorare la tua comunicazione in pubblico, strategie che ho raccolto e testato nel corso di decenni, sul palco e nella vita, con imprenditori, atleti, professionisti, formatori, speaker e anche con chi, semplicemente, voleva sentirsi più sicuro di sé quando parlava davanti agli altri.



Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

A cosa serve questo ebook?

Serve per aiutarti a parlare in pubblico in modo autentico, efficace e coinvolgente. Ti guiderà passo dopo passo nel:

- gestire l'ansia e trasformarla in energia positiva
- preparare interventi chiari e memorabili
- entrare in sintonia con chi ascolta
- mantenere viva l'attenzione
- e soprattutto... essere *te stesso*, con impatto.

La comunicazione è un ponte fra te e il tuo pubblico. *Più il ponte è stabile, più le tue parole arrivano lontano.*

Conserva questo ebook con cura.

Perché è un concentrato di esperienza, fatto per accompagnarti ogni volta che hai qualcosa di importante da dire.

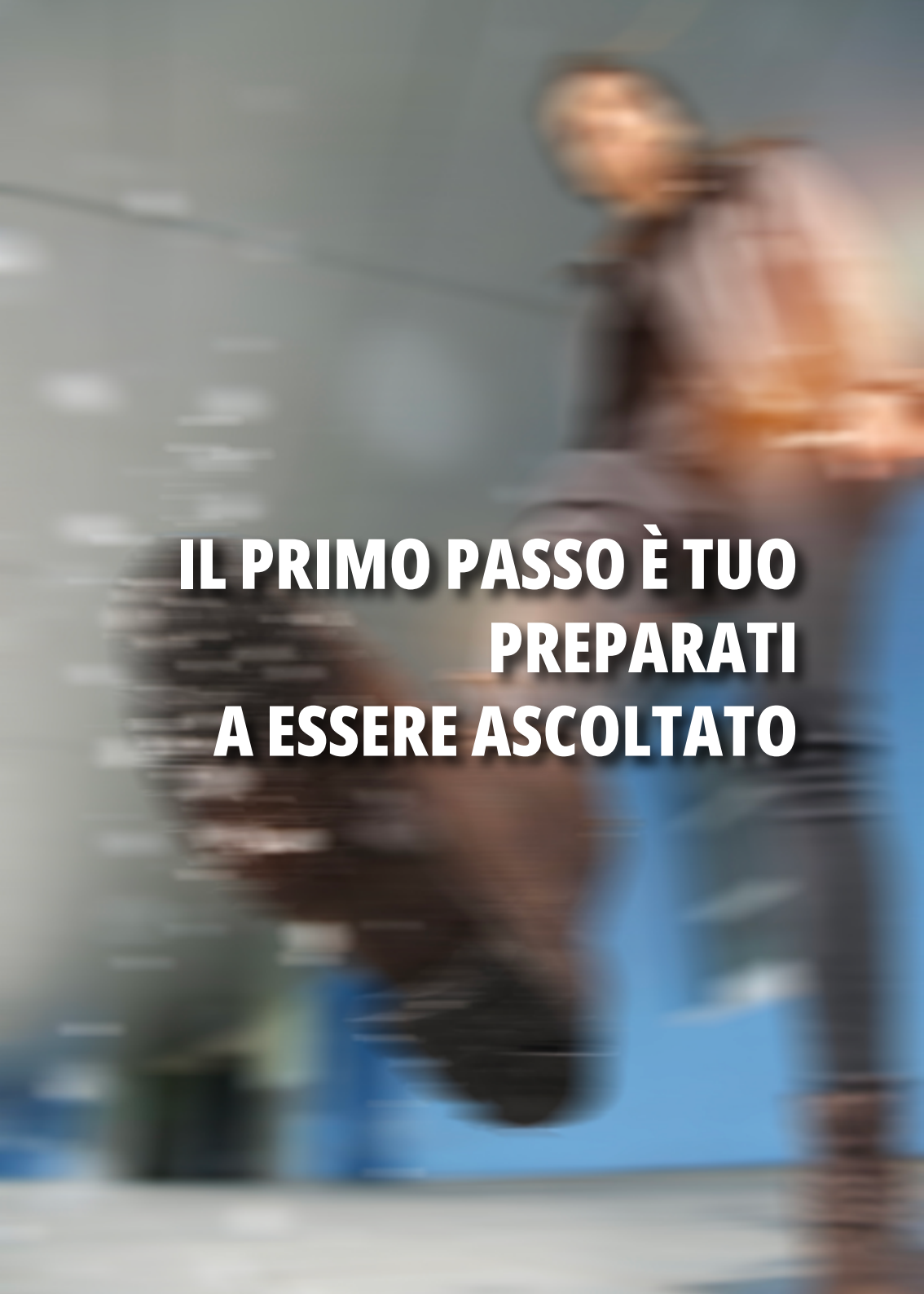
Potrai leggerlo tutto d'un fiato, usarlo prima di una presentazione, di una riunione, o di un discorso che vuoi fare al meglio. È uno strumento



Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

da tenere a portata di mano, proprio come un buon coltellino svizzero: piccolo, compatto, con tutto il necessario per affrontare situazioni complesse.

Ogni consiglio che troverai è una piccola chiave.
Sta a te usarla per aprire le porte che fino a ieri sembravano chiuse.



**IL PRIMO PASSO È TUO
PREPARATI
A ESSERE ASCOLTATO**



1. Sii consapevole che le tue convinzioni influenzano i risultati.

Aspettati che tutto vada al meglio. Come disse Mohamed Ali *“Per essere un grande campione, devi credere di essere il migliore!”*

2. Approccia la tua presentazione come se fosse uno sport.

Fai tanta pratica prima di farla.

3. Mettiti in stato prima di iniziare.

Puoi canticchiare a bocca chiusa per scaldare la voce, sbadigliare in modo esagerato per aprire tutti muscoli della gola, fare dei respiri profondi per calmarti, sorridere... ci sono tante cose che puoi fare. Basta farle.

4. Pensa conversazione, non presentazione.

Le conversazioni sono facili, le presentazioni annoiano.

5. Sii inclusivo piuttosto che esclusivo.



Dì “nella nostra chiacchierata parleremo di...”
invece di “nella mia presentazione”.

“Mia” mette te al centro mentre al centro
dovrebbe esserci la tua audience.

6. Fai attenzione al contatto visivo.

Anche in pubblico come nel *one to one* guarda le
persone negli occhi.

7. Fa una pausa se perdi il filo.

Se il pensiero non torna, riconosci di esserti perso
e va avanti. Inevitabilmente il pensiero ritorna.

**8. Evita sprechi di energia preoccupandoti
che ti dimenticherai qualcosa.** Renditi conto
che la cosa che ti dimenticherai di menzionare,
probabilmente, ti verrà ricordata con una
domanda. Se non te le faranno, forse, non era così
importante.

9. Parla con autorevolezza.

Fai una pausa invece di emettere suoni come

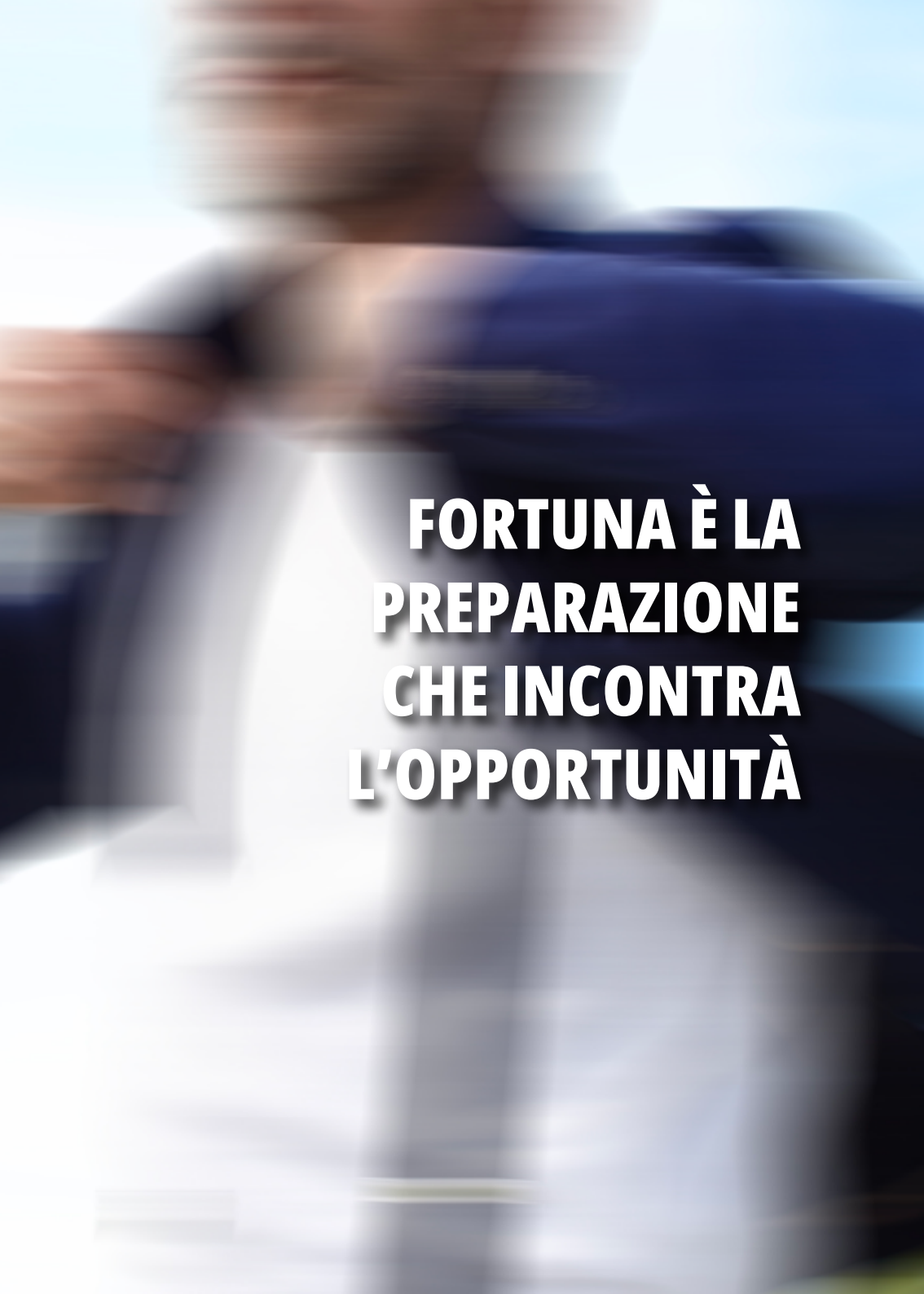


Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

ummm. Evita di finire le tue frasi con un tono interrogativo. Non cantaaaaare le parrrrroooooole mentre parli.

10. Mantieni alto il tuo livello di energia.

Un gruppo risponde alla tua convinzione, passione ed entusiasmo. Bassi livelli di energia rendono un gruppo distratto. Alti livelli di energia terranno tutti all'erta.



**FORTUNA È LA
PREPARAZIONE
CHE INCONTRA
L'OPPORTUNITÀ**



11. Fa un'analisi della tua audience.

Chi è presente?

Quali sono i loro obiettivi?

Che lavoro fanno?

Come il tuo prodotto, servizio o idea risolve i loro problemi o aumenta il loro valore?

Di che tipo di informazione hanno bisogno?

Quali sono le obiezioni da affrontare?

Cosa voglio che facciano al termine del mio intervento?

12. Ricordati di essere Visivo Auditivo e Cinestesico (VAK), usa il metaprogramma verso/via da e il 4MAT.

13. Entra in Rapport velocemente ricalcando e facendo sinceri complimenti.

14. In chiusura dai alle persone la morale della favola.



15. Pianifica con cura:

Che tipo di sala ci sarà?

Chi dovrebbe venire con te?

Qual è il mezzo migliore?

Quand'è meglio affrontare le domande?

Che tipo di materiale è meglio distribuire?

Quando?

Chi si occuperà della logistica?

Potrai entrare nella sala prima per preparare?

Hai equipaggiamento di riserva? Pennarelli, fogli, proiettore ecc.?

16. Se siete in più persone a presentare pianifica bene la presentazione.

Pianifica chi inizierà, chi si occuperà delle varie parti della presentazione e chi la concluderà e riassumerà.

17. Fai una prova della presentazione.

Includi l'introduzione, il contenuto e le domande.

Fai in modo che chi ascolta possa vedere

l'organizzazione o la squadra come *ben oliata*.

The background is a blurred photograph of a stage. A bright, circular spotlight is visible in the upper center, casting a warm glow. To the left, there's a strong blue light source, possibly a stage light or a window, creating a cool contrast. The stage floor and some structural elements are visible but heavily blurred, suggesting motion or a shallow depth of field.

SET THE STAGE



18. Inizia con il vantaggio che offri a chi ti ascolta.

“Buongiorno. Il nostro obiettivo di oggi è quello di aiutarvi ad incrementare le vendite”, “Lo scopo del nostro incontro di stamane è quello di rendervi operativi con il nuovo software il più presto possibile”, “Oggi esamineremo modi per aumentare il talent retention fino al 25%”.

Soddisfa in apertura l’interesse primario di chi ascolta.

19. Chiedi conferma di esserti spiegato bene.
Chiedi “mi sono spiegato?” o “Ho risposto alla domanda?”

20. Chiedi sempre un feed back alle persone di cui ti fidi così puoi migliorarti continuamente.

21. Quando la presentazione è lunga prepara un ordine del giorno.

Questo darà una traccia ed evita di perdersi per



strada.

22. Decidi e comunica subito come e quando gestirai le domande.

“Vi prego di lasciare le domande alla fine, sarò lieto di rispondere” oppure “Fate pure domande in qualsiasi momento durante la presentazione”.

23. Parla subito delle cose che potrebbero essere negative.

Se sei preoccupato di non essere in grado di rispondere ad una domanda, dì: “Mentre esamineremo il materiale, se ci sarà qualcosa a cui non saprò rispondere, sarò lieto di ricontattarvi con la risposta in seguito”.

Se rimani bloccato un po' più avanti, puoi semplicemente dire: “Su questa cosa ritornerò più avanti “. Se sei nervoso annuncialo subito. “Sono molto emozionato perché questo è un argomento importante per me”.

Il tuo pubblico accetterà quello che dici perché li avrai preparati.



Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

24. Annuncia che gestirai solo le domande che sono relative agli argomenti e/o sono di interesse comune.

Eviterai così di dover gestire interventi di singoli che vogliono monopolizzare la situazione.

The background is a blurred photograph of a person with dark hair, wearing a dark blue or black top, speaking into a silver microphone. The person's face is partially visible but out of focus. The microphone is in the foreground, also blurred. The overall tone is professional and focused on communication.

**STIMOLARE
SPIEGARE
PERSUADERE**



25. Racconta e vendi.

Le persone non comprano le caratteristiche. Comprano ciò che le caratteristiche del tuo prodotto, servizio o idea possono dar loro. Vogliono sapere “*E quindi?*” del tuo prodotto o delle tue spiegazioni.

Esempio:

“Questo programma può essere consegnato in 23 città.” “*E quindi?*” Meglio dire: “Questo programma può essere consegnato in 23 città. Dato che il nostro personale è distribuito in tutta l’Italia, ciò significa che otterrete una flessibilità di pianificazione altissima e alti risparmi sui viaggi.”

26. Prometti a te stesso di presentare sempre i benefici.

Fallo spostando il peso della vendita verso chi ascolta, menzionando un beneficio ogni volta che dai una spiegazione o affermi qualcosa sul tuo prodotto o servizio. Esempi di affermazione: Abbiamo...*beneficio*...quindi voi potrete avere...



Questo, può fare...*beneficio*...quindi voi potrete risparmiare... Esempi di spiegazione: Il nostro procedimento funziona così..*beneficio*...il che significa che voi potrete ridurre i vostri...del...per cento!

27. Vendi attraverso le metafore.

Le storie si usavano già ai tempi degli uomini delle caverne. Chi ascolta ama sentire storie di successo. Vogliono sapere di chi ha già affrontato problemi come i loro e che li ha risolti con successo.

28. Usa le analogie.

Le analogie sono un modo potente di spiegare i punti (checklist). Per esempio: solo perché sono esperti, i venditori non devono pensare che possono fare a meno della checklist di preparazione prima di una chiamata. Questo vale anche per i piloti di aereo. Accettiamo il fatto che siano in grado di far volare un aereo, ma non vorremmo essere in un aereo sapendo che



hanno saltato la procedura di controllo prima di decollare.

29. Aggiungi impatto ai tuoi numeri.

“La nostra rivista viene letta da un milione di persone”, ha un impatto, invece “La nostra rivista viene letta da un milione di persone. Il che equivale alla popolazione di tutta Milano” ne ha un altro. Prendi i tuoi numeri chiave e trasformali in qualcosa che sia facilmente visualizzabile, più significativo in termini concreti.

30. Usa testimonials.

I testimonials aggiungono credibilità alle tue affermazioni.

31. Rinforza i punti chiave.

Ripeti le parole chiave o riassumi velocemente i concetti.

32. Riafferma il rapport con chi ascolta.

Non dare per scontato che chi ascolta sia



d'accordo con quello che hai detto. "Ha senso per voi?" "Mi spiego?" "Siete entusiasti quanto me di questa cosa?"

33. Coinvolgi gli ascoltatori in modi diversi nella tua presentazione.

Ricordati il detto: *Dimmi, e dimentico. Mostrami, e ricordo. Coinvolgimi, e imparo.* La gente capisce meglio quando è coinvolta.

34. Sottolinea i punti importanti, i fatti o i benefici.

Questo è un punto chiave e se vi dovete ricordare una sola cosa ricordatevi questo!

35. Metti chi ascolta, non te, al centro della presentazione.

Invece di "penso che X sia una grande idea. Credo che vi piacerà molto, lasciate che vi mostri..." meglio dire "troverete che questa sarà un'ottima idea. Altri vostri colleghi adorano il modo in cui funziona."



Sii entusiasta della tua offerta o delle tue idee e usa la linguistica in modo da mettere al centro l'ascoltatore.

36. Sintetizza e semplifica senza essere telegrafico e senza banalizzare.

37. Varia i mezzi che usi.

Passa da *PowerPoint* alla lavagna per disegnare, poi torna allo schermo. Mostra un video. Variare cattura l'attenzione e lascia spazio alla spontaneità e alla conversazione, crea più coinvolgimento nell'ascoltatore.

38. Mantieni il contatto con la realtà.

Stai allerta per notare segni di impazienza. Questi segni includono controllare l'orologio, guardare fuori dalla finestra, spostare le sedie, occhi distratti...

A blurred, motion-captured image of an office environment. In the background, a large screen displays a document with text and a table. Several people are visible in the foreground and midground, their figures blurred to suggest movement. The lighting is dim, with a warm glow from the screen and some ambient light from the left.

**LAVORA
CON SUPPORTI
AUDIO VISIVI**

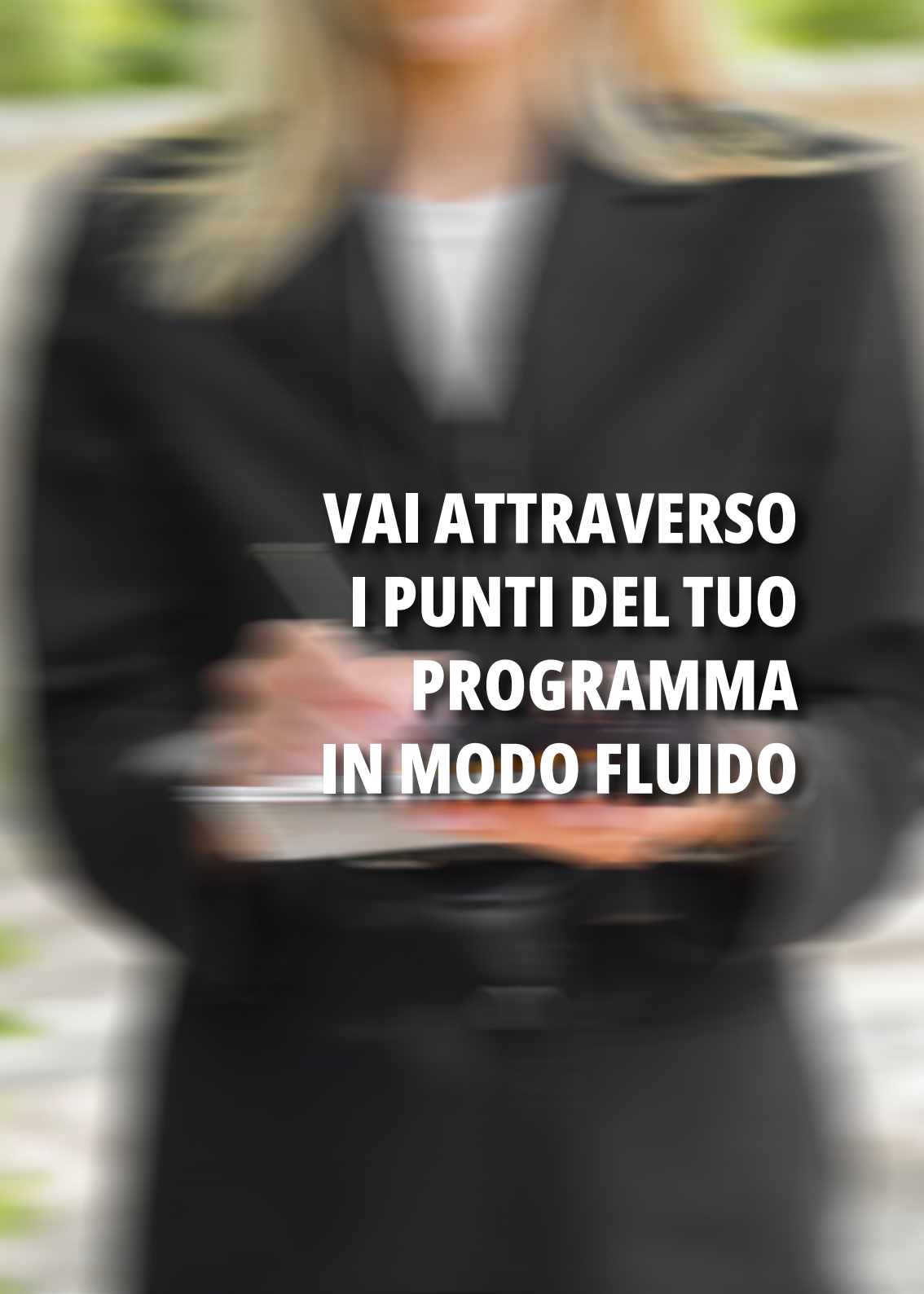


39. Mantieni semplici, chiari e facili da leggere i tuoi supporti visivi, oltre che interessanti da guardare.

Altrimenti si rischia *la morte da PowerPoint*. Usa immagini, grafici, tabelle ed elenchi puntati, pochissime parole. Le persone vanno in tilt quando le si carica di troppe informazioni!

40. Usa con parsimonia gli effetti speciali.

Se hai esagerato con la parte visiva della presentazione, le persone si ricorderanno di più la parte grafica del messaggio.



**VAI ATTRAVERSO
I PUNTI DEL TUO
PROGRAMMA
IN MODO FLUIDO**



41. Riassumi il messaggio seguendo la regola del tre.

Tre è il numero magico. Finisci la presentazione con tre punti da ricordare. Il pubblico avrà la sensazione di aver capito tutto e potrà facilmente ricordarsi dei tre punti forti della tua presentazione.

42. Riafferma il valore del messaggio chiave... che ti aiuterà a raggiungere gli obiettivi preposti.

Questa frase conclusiva mette l'audience in uno stato d'animo positivo e aiuta il passaggio verso gli step successivi.

43. Quando chiudi ricorda la call to action.

Cosa vuoi che facciano? Ricordino? Decidano? Comprino?



Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

Tu sei il presentatore e sono venuti per te.

Loro sono l'audience, le persone più importanti.

Il mezzo!

Il mezzo ti serve per trasferire il tuo messaggio e, a sua volta, serve per avere un impatto sulle loro vite!



È ora di vincere la paura di parlare in pubblico.

La paura di parlare davanti ad altri è diffusissima, seconda soltanto a quella della morte.

E se fosse proprio questa emozione a renderti un comunicatore eccezionale?

Con il corso “**Comunicare con il pubblico straordinariamente**”, imparerai a sfruttare la tua energia per trasformare la paura in sicurezza, carisma e coinvolgimento. Invece di parlare semplicemente in pubblico, saprai comunicare con il pubblico in modo straordinario!

Tre giorni intensivi per comunicare al meglio. Attraverso sessioni pratiche, apprendrai come:

- trasformare l'ansia in presenza scenica
- comunicare chiaramente, emozionando e coinvolgendo la tua audience



Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

- utilizzare voce, gestualità e linguaggio del corpo con efficacia
- gestire obiezioni e imprevisti con eleganza
- applicare tecniche di PNL per un impatto immediato.

Perché scegliere questo corso?

Perché è tenuto da Claudio Belotti, unico Master Trainer al mondo sia per Tony Robbins sia per Richard Bandler.

Perché non è un semplice corso di public speaking, è l'esperienza pratica che ti aiuta a trovare il tuo stile personale, lasciando il segno ogni volta che parli.

Quota di partecipazione riservata ai soci di EMCC

1.700 € invece di 2.400 € (iva inclusa)

L'offerta scade il 31 maggio 2025 e comprende i pranzi con gli altri partecipanti, i trainer e lo staff di Extraordinary, una sessione bonus in Zoom



Claudio Belotti - 43 consigli per comunicare in pubblico straordinariamente

dedicata a comunicare straordinariamente anche nelle videochiamate online.

Dove?

Hotel NH Milano Touring
Via Iginio Ugo Tarchetti 2
Milano

Inquadra il QR Code per acquistare



Biografia



Executive Coach, NLP & Tony Robbins Master Trainer

Claudio Belotti è un rinomato Executive Coach, esperto in Coaching, PNL e Dinamiche a Spirale, grazie alla carriera internazionale che si estende per oltre tre decenni.

Il suo impatto nel mondo aziendale è straordinario, avendo lavorato a stretto contatto con leader e organizzazioni di alto livello.

È noto per il suo stile pratico ed efficace, il suo orientamento al business e la sua capacità di ottenere risultati nello sviluppo degli esseri umani.

Queste qualità lo distinguono come uno dei più autorevoli professionisti nel campo dello sviluppo personale e professionale.

La sua capacità di comprendere le persone e di individuare il talento è il tratto distintivo di Claudio.

Il suo approccio si concentra su ciò che conta veramente e promuove lo spirito di squadra come fondamento per il successo. Molti leader lo scelgono come sparring partner per confrontarsi con un professionista della natura umana.

Al fianco dei Leader

Come Executive Coach, ha personalmente affiancato numerosi leader, tra cui:

- Il Direttore Generale del Gruppo Armani
- Il Presidente di Gefran Spa
- Il CEO di Dainese
- Il Country Manager di Google
- La CEO di Havas Health & You Italia
- La Ministra della Salute

- Il CEO di ING Direct
- La Global Managing Director di Sisley
- Il CEO di Pallacanestro Olimpia Milano
- Una Senior Partner di EY
- Il CFO di Galileo Global Educational
- Il Responsabile Finanziario presso l'Istituto Marangoni
- Il Direttore delle Vendite di Guess
- La Country Manager di Privalia
- Il CEO di Salugea
- La Direttrice Marketing di Chiesi
- L'AD di supermercati Ali
- Un Senior Partner di Fondo Italiano d'Investimento.

Master Trainer

Claudio è fra i soli dodici “Master Trainer” selezionati personalmente da Tony Robbins (il Coach più importante del mondo) e svolge un ruolo fondamentale, anche come relatore, presso la “Anthony Robbins Leadership Academy”, il “Leadership Programme” e la “Mastery University”.

Questa esperienza ha reso Claudio efficace e veloce nell'aiutare le persone a massimizzare la loro performance.

Si pregia di essere il primo ad aver ricevuto il titolo di “Master Trainer in NLP for Business” direttamente da Richard Bandler.

Negli anni, ha affinato le proprie competenze in Programmazione Neuro-Linguistica direttamente con Richard Bandler e John Grinder (co-creatori della PNL), Robert Dilts (Coaching e Leadership), Frank Pucelik (Meta) e Tad James (Time Line).

Questa formazione in PNL gli consente di massimizzare le performance delle persone, applicando nella pratica la “scienza dell'eccellenza umana”.

Dinamiche a Spirale

Claudio Belotti è riconosciuto come il massimo esperto italiano nelle Dinamiche a Spirale, una metodologia che aiuta a comprendere i

comportamenti umani in profondità.

Questo strumento è essenziale per creare una leadership moderna, autentica e altamente efficace.

Ha avuto l'onore di insegnarla all'Università Bocconi.

È coautore del libro “The Spiral” insieme ai rinomati esperti globali Chris Cowan e Natasha Todorovic.

Esperienza sul campo

Il suo portafoglio clienti è composto da prestigiose organizzazioni, tra cui Audible, Axa, Gruppo Armani, Gruppo Angelini, Barclays, Bulgari, BMW, Credit Suisse, Dainese, EY, Gefran, Google, ING Bank, IBM, L'Oreal, NH Hoteles, Patrizia Pepe, Procter & Gamble, Riva Yacht, Salesforce e Zurich.

Collaborazioni Istituzionali e Sportive

Oltre al suo lavoro nel mondo aziendale, Claudio Belotti ha collaborato con istituzioni pubbliche come: l'Amministrazione Giudiziaria Italiana, il Centro Nazionale Trapianti, Confindustria, il Consiglio Nazionale del Notariato, il CICAP, la Cassa Forense di Roma, il Politecnico di Milano, l'Università Bocconi, lo IED e il Ministero della Salute della Repubblica Italiana.

Nel mondo dello sport, ha condiviso la sua esperienza come docente per la Federazione Italiana Pallavolo (FIPAV) e la Federazione Italiana Giuoco Calcio (FIGC), contribuendo anche al successo di professionisti e squadre di alto livello come: Pallacanestro Olimpia Milano, Piacenza Volley, Inter FC e Atalanta BC.

Autore di Successo e Produttore di Contenuti

Claudio Belotti è autore di libri di successo, tra cui “Gli Stadi del Successo,” “Super You,” “La Vita come Tu la Vuoi,” e “Prendi in Mano la Tua Felicità.”

È anche coautore del libro di riferimento “The Spiral” sulle Dinamiche a Spirale.

Ha prodotto podcast e audiobook di grande successo best seller su Audible, raggiungendo un vasto pubblico con il suo messaggio di crescita personale e professionale.

Claudio Belotti continua a ispirare e guidare individui, leader e organizzazioni verso l'eccellenza, creando un ambiente di lavoro di cooperazione, promuovendo risultati straordinari e sfruttando al massimo le risorse individuali.

La sua missione è quella di creare un mondo in cui la performance, la leadership moderna e la crescita sostenibile siano alla portata di tutti.

Libri



Gli stadi del successo



The Spiral



Super You

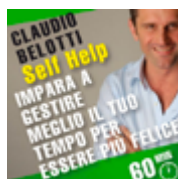


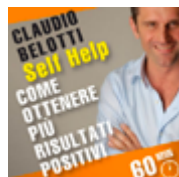
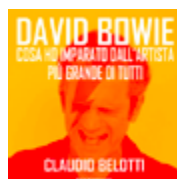
La vita come vuoi tu

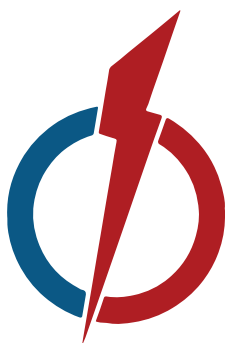


Prendi in mano la tua felicità

Audiolibri







www.claudiobelotti.it

