

IDROELETTRICO MINORE

Nino Frosio

Studio Frosio - Brescia
via P. F. Calvi, 9
Tel 030-3702371



Piano della presentazione

IDROELETTRICO MINORE

- Cos'è
- Quant'è
- Perché è importante
- Com'è
- Quanto costa realizzare un impianto
- Quanto costa l'esercizio d'un impianto

(continua)

Piano della presentazione

IDROELETTRICO MINORE

- Quanto vale l'energia prodotta
- Come valutare un'iniziativa
- Che cosa è necessario per realizzare un impianto
- Prospettive

(continua)

Cos'è

In Italia: < 3 MW

In Europa: < 1 MW in Lussemburgo

< 5 MW nel Regno Unito

< 8 MW in Francia

< 10 MW in Portogallo, Spagna,
Irlanda, Grecia, Belgio

Nel mondo: < 10 MW (Commissione europea e
UNIPED)

In prospettiva: < 10 MW

Quant'è

- ESISTENTE
 - In Italia (pubblicazione ENEL del
 - Nel mondo
- POTENZIALE
 - In Italia
 - Nel mondo

Com'è

- Alto salto $\Rightarrow$ piccola portata d'acqua

Com'è

- Basso salto $\Rightarrow$ grande portata d'acqua







Caratteristiche

- Basso impatto ambientale
 - *assenza di bacini stagionali (al massimo bigiornalieri)*
 - *assenza di linee di collegamento con gli utenti (solo spezzoni di linee locali)*
- Distribuzione e integrazione sul territorio
- Risorsa nazionale (sicurezza approvvigionamenti)

(continua)

Caratteristiche

- Energia in rete BT o MT oppure in isola
- Alleggerimento reti locali
- Nessuna emissione di gas serra per produrre energia
- Primato tecnologico dell'industria nazionale
- Costi di produzione proporzionalmente più elevati

Costi proporzionalmente più elevati

muro



Preparazione

- Assumere un atteggiamento mentale positivo
 - Affermare il valore del messaggio da trasmettere
 - Immaginare la riuscita della presentazione
 - Immaginare la risposta positiva del pubblico
 - Incoraggiarsi

(continua)

Preparazione

- Preparare una frase di apertura di sicuro effetto, che consenta di attirare l'attenzione del pubblico
 - Porre una domanda legata alle esigenze del pubblico
 - Esprimere la propria simpatia per gli spettatori
 - Riportare un episodio significativo
- (continua)*

Preparazione

- Esporre gli argomenti principali e riportare fatti e immagini a dimostrazione di quanto affermato.
 - Dati statistici
 - Analogie
 - Dimostrazioni
 - Testimonianze
 - Episodi correlati
 - Documentazione

SUGGERIMENTO

Creare dei punti di transizione e collegamenti logici tra gli argomenti principali.

(continua)

Preparazione

- Preparare una conclusione ad effetto
 - Esporre le proprie idee con partecipazione
 - Lanciare una sfida
 - Inserire una frase stimolante
 - Sottolineare i vantaggi principali
 - Riassumere in modo convincente gli argomenti esposti

Prova

La Dale Carnegie Training® riconosce come requisiti essenziali per la realizzazione di una presentazione di successo il merito, la passione e l'impazienza di comunicare.

(continua)

Prova

- Per acquisire fiducia e incisività è necessario chiarire a se stessi:
 - Per quali meriti si è stati scelti come relatori della conferenza
 - Perché si nutre una particolare passione per l'argomento trattato
 - Perché si è impazienti di comunicare al pubblico le proprie conoscenze

(continua)

Prova

- Provare la presentazione e rivedere le diapositive per verificarne:
 - La chiarezza
 - La pertinenza
 - L'effetto visivo
 - La leggibilità
 - La qualità
 - L'incisività

(continua)

Prova

- Provare la presentazione davanti a un pubblico, un istruttore o una videocamera e chiedere un giudizio su:
 - L'efficacia della frase di apertura
 - La chiarezza degli argomenti fondamentali
 - La concatenazione logica del discorso
 - L'attendibilità dei fatti riportati
 - (Altro...)

(continua)

Prova

- Chiedere inoltre un parere e delle indicazioni su:
 - La conclusione ad effetto
 - La chiarezza del messaggio espresso
 - Gli atteggiamenti che potrebbero distrarre il pubblico
 - L'efficacia della presentazione

Esposizione

- Per tenere una presentazione è necessario possedere i seguenti requisiti:
 - Preparazione
 - Responsabilità
 - Opportunità

(continua)

Esposizione

- Requisiti fondamentali
 - Conoscenza approfondita dell'argomento
 - Atteggiamento positivo del relatore
 - Capacità di trasmettere al pubblico l'importanza del messaggio

(continua)

Esposizione

- Per trasmettere al pubblico una prima impressione positiva è necessario:
 - Guardare negli occhi gli spettatori
 - Avere un atteggiamento equilibrato e fiducioso
 - Mantenere la calma
 - Essere vestiti adeguatamente

(continua)

Esposizione

- Per stabilire un rapporto con il pubblico è necessario:
 - Essere sinceri
 - Essere se stessi
 - Usare il “noi” e non il “voi”
 - Parlare in termini di interesse per gli spettatori
 - Coinvolgere gli spettatori

(continua)

Esposizione

- Per mantenere viva l'attenzione del pubblico:
 - Dimostrare entusiasmo
 - Usare frasi ad effetto
 - Esprimersi in modo chiaro e conciso
 - Raccontare un aneddoto
 - Usare un tono di voce brillante
 - Muoversi in modo adeguato

SUGGERIMENTO

Chiudere la presentazione in modo da lasciare un'ultima impressione positiva.

(continua)

Esposizione

- Per migliorare ulteriormente le proprie capacità di esposizione:
 - Valutare la riuscita della conferenza
 - Individuare i punti di forza e gli aspetti da perfezionare
 - Decidere i miglioramenti da apportare alla propria
 - Esposizione

SUGGERIMENTO

Ricordare di PIANIFICARE,
PREPARARE, PROVARE ed
ESPORRE.