

Lenguaje corporal

El cuerpo no sabe mentir y se expresa mediante un lenguaje silencioso pero inequívoco. Día a día interactuamos enviando mensajes de manera no verbal, la mayoría del tiempo de manera inconsciente.

Todo aquel que esté atento y sepa interpretar el significado de los gestos de su interlocutor tiene una gran ventaja para aumentar su poder de negociación y convencimiento.

En toda negociación se dice más con el cuerpo (los gestos y la postura), que con las palabras. El 93% de nuestra comunicación con los demás es no verbal.

¿Te imaginas poder interpretar el lenguaje corporal de tu cliente?

Destinatarios

- Personas que trabajen cercanas o directamente con los clientes y el departamento comercial (ventas, alquiler, post-venta)

Objetivos

- Reconocer la importancia de la comunicación no verbal en toda interacción humana, negociación o venta.
- Aprender a identificar e interpretar los gestos y posturas básicas del cuerpo.
- Mejorar nuestra capacidad de negociación a partir de la interpretación del lenguaje corporal.

Duración

- La duración del curso es de 8 horas.
- También existe la posibilidad de realizar el módulo "básico" en 4 horas.

Programa

1. La importancia de la comunicación no verbal.
2. Leyes de interpretación del lenguaje corporal.
3. Interpretación del lenguaje corporal:
 - El lenguaje de los ojos.
 - El lenguaje de las manos.
 - El lenguaje de los pies y las piernas.
 - Los gestos y ademanes que comunican.
4. Los 3 gestos que traicionan a cualquiera.
5. Como mejorar nuestro lenguaje corporal.

Metodología

- Generar en los participantes la conciencia de que el cuerpo es un soporte comunicativo, a parte de los conocimientos suficientes para mejorar su propio lenguaje corporal e interpretar el de los demás.

