

LENGUAJE NO VERBAL DE LOS NEGOCIOS



CONOCE E INTERPRETA LOS
MOVIMIENTOS INVOLUNTARIOS
DE TU INTERLOCUTOR

METODOLOGÍA: LENGUAJE NO VERBAL DE LOS NEGOCIOS.

El neuro lenguaje no verbal científico nos aporta una útil, práctica y potente información acerca de la persona o personas que tenemos ante nosotros, lo que nos permite afrontar con la máxima información cualquier toma de decisiones o argumentos que llevaremos a cabo delante de nuestro cliente.

Conocer si el cliente esta receptivo, lo que piensa y lo que le gusta, si está inventando excusas, si miente o si dice la verdad y cuándo es el momento de cerrar un acuerdo. Las disciplinas relacionadas desde la neurociencia son la Sinergología, Microexpresiones, paralingüística y morfopsicología.

PROGRAMA

a. Ejes de la cabeza:

- La apertura y/o el cierre.
- El control y/o la relajación.
- La superioridad y/o la sumisión.
- El acercamiento del interlocutor y/o huida.
- El sanpaku.

DETECCION DE MENTIRAS.

- El no verdadero, el no falso.
- El sí verdadero, el sí falso.
- Movimientos corporales y oculares.
- Paralingüística.
- Posiciones sentadas.
- Micro y macro gestos.

b. Ejes del cuerpo en la reunión

- El uso de las manos y dedos.
- Fijaciones corporales.
- Los picores corporales.
- El mejor ángulo de la mesa para negociar
- Formas de saludar y de caminar.
- Los bucles de brazos y piernas.

EMOCIONES, MICROEXPRESIONES

- Las emociones básicas.
- Las microexpresiones.
- Movimiento de los 25 músculos de la cara.

TACTICAS PARA PERSUADIR EL CAMBIO DE EMOCIONES Y PENSAMIENTOS DE TU INTERLOCUTOR.

- ¿Qué son las emociones y cómo se manifiestan en el cuerpo humano?
- Movimiento corporales de un ejecutivo que motivan a la empatía, escucha y atención del cliente.
- Gestionar emocional para las ventas, negociaciones y reuniones.



“Creo en la fuerza interior de las personas; esa energía potente que nos impulsa a conseguir todo aquello que deseamos”

LAURA CANTIZANO



500 CONFERENCIAS, 2.000 SEMINARIOS Y 40.000 ASISTENTES

Medalla de oro 2018 por la “Investigación del talento y rendimiento comercial” concedido por la Asociación Europea de Economía y Competitividad.

“Estrella de Oro 2017” en excelencia a la trayectoria profesional concedido por el Instituto para la Excelencia profesional.

Más de 500 ponencias y más de 40.000 asistentes en conferencias y discursos impartidos en congresos internacionales de múltiples industrias, workshops, fundaciones, asociaciones sectoriales, universidades, Cámara de Comercio en España, México y EEUU.

Autora del método Neuroventas “Vender en 50 segundos©” y creadora de Arco Neurotalent Model©, modelo para la aceleración del rendimiento y desarrollo de talento en ejecutivos.

Considerada como una de las mejores “Coach ejecutivas” por el diario “El Mundo”.

Fundadora de la Escuela de Negocios EDE y de la unidad de investigación del Instituto Europeo del I+D+I de la fuerza de ventas para estudiar el talento comercial.

FORMANDO A MÁS DE 200 EMPRESAS

- algunas referencias -

