

# IN - COMPANY TRAINING

## SALES TRAINING

### Comunicación No Verbal Científica



*¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?*



*Analizamos, etiquetamos e interpretamos más de 2.500 gestos diferentes*

La **Comunicación No Verbal Científica**, centra su base de Trabajo en la Neurociencia y en dos Disciplinas, la Sinergología y las Microexpresiones ( FACS - Facial Action Coding System ).

Las dos trabajan de una manera completamente Científica, realizando ambas miles de estudios en comparaciones gestuales, para llegar a determinar patrones comunes, estadísticamente probados y a la vez poseen métodos de interpretación de gestos, microexpresiones corporales y emociones reales, basados en los últimos avances sobre los hemisferios cerebrales que respalda la Neurociencia.

## **Nos aporta información privilegiada sobre**

### **1.-la Verdad**

Podremos detectar si es verdad todo lo que nuestros interlocutores nos están diciendo o hay incongruencias en su comportamiento

### **2.-La Emoción Real**

Sabremos identificar las emociones reales que tiene la persona que tenemos ante nosotros

### **3.-La Apertura o el control**

¿Está receptivo o está controlando la situación?

### **4.-El Recuerdo o la Invención**

¿Está recordando o está inventando?

### **5.- El Deseo sincero**

¿Qué deseos están detrás de sus actos?

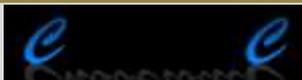
### **6.-El Estado anímico**

¿Cuál es el estado anímico real que tiene?

### **7.-El pasado o el momento actual**

¿Cómo es y como está ahora, en este momento?

### **7 + 1.-La Seducción**



# Seminario Comunicación No Verbal Científica

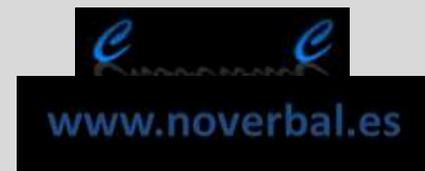
## LOS GESTOS DE TU CLIENTE

### ¿Qué le aporta la Comunicación No Verbal Científica ?

La Comunicación No Verbal Científica le va a permitir afrontar con la máxima información cualquier toma de decisiones que deba llevar a cabo en su trabajo diario. Le aporta una útil, práctica y potente información acerca de su interlocutor, en todos los momentos en los que interacciona con él, desde la recepción del mismo, en la detección de sus necesidades, la resolución de conflictos y cierre de compromisos. Y además le permite estar, en esas relaciones, en una situación de dominio sobre su interlocutor.

#### Temario

- 1.-La seducción en la venta.
- 2.-Ejes de la cabeza. Control / Apertura
- 3.-El No verdaderos y el No falso
- 4.-El Sí verdadero y el Si falso
- 5.-El sanpaku. Situaciones de desagrado.
- 6.-Los cuadrantes oculares ante conflictos.
- 7.-Uso de las manos: la derecha y la izquierda
- 8.-Items de huida.
- 9.-Tipos de Parpadeos



# Tras la realización del Curso, el alumno será capaz de:

- 1.- Detectar el **grado de apertura o cierre** de su interlocutor.
- 2.- Identificar como llega su **argumentación** al mismo.
- 3.- **Evitar pérdidas de tiempo innecesarias** ante personas no receptivas y ser capaces de redirigir la situación hacia sus intereses.
- 4.- Detección de **incongruencias, objeciones y excusas** en los argumentos.
- 5.- Determinar si el **mensaje es el adecuado** para el cliente que tenemos delante.
- 6.- Descubrir ante **varias proposiciones** la que realmente le interesa.
- 7.- Observar los items necesarios para **mejorar la intercomunicación** .
- 8.- Determinar los **momentos de influencia** sobre el mismo.
- 9.-. Identificar el momento adecuado para realizar el **cierre o compromiso**.
- 10.- Obtener los **máximos resultados en su trabajo**.

