

PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO

El lenguaje del cuerpo es un reflejo externo de las emociones que un ser humano experimenta a nivel interno.

Los grandes vendedores dominan, en muchos casos de manera inconsciente, el lenguaje no verbal. Esta habilidad, que muchos de ellos llaman intuición, no es ni más ni menos que una cualidad innata que les hace descifrar los códigos que emite el lenguaje del cuerpo de sus clientes.

Diversos estudios y autores concluyen que el impacto del lenguaje no verbal en una negociación de venta se sitúa en torno al 70% en comparación con el otro 30% que sería la comunicación verbal.

Lo fantástico de todo esto es que se puede aprender y poner en práctica de manera sencilla para mejorar nuestros resultados y nuestra imagen frente a los clientes.

OBJETIVOS DEL SEMINARIO

- ⇒ Dar a conocer las claves del lenguaje no verbal como herramienta para incrementar sus resultados.
- ⇒ Saber interpretar fácilmente las contradicciones del lenguaje del cuerpo para cerrar las negociaciones con éxito.
- ⇒ Descubrir los secretos del lenguaje no verbal para causar mejor impresión a sus clientes.
- ⇒ Conocer cómo el cuerpo revela las emociones y los pensamientos.
- ⇒ Transmitir a los participantes los principios fundamentales de la morfología, la proxemia y la kinesia.

Programa

1ª sesión

Introducción al lenguaje no verbal para ventas
¿Cómo identificar diferentes tipos de personas?
Tipologías de Sheldon y Krestchmer
Morfología craneal
Aplicación práctica para mejorar la comunicación con el cliente

2ª sesión

La importancia del territorio y los espacios en las negociaciones de venta
Introducción a la próxemia
¿Dónde sentarse y por qué?
Adecuación de los espacios de atención comercial
La kinesia como ciencia fundamental para interpretar lo que los clientes piensan: **macrogestos**

3ª sesión

La kinesia como ciencia fundamental para interpretar lo que los clientes piensan: **microgestos**
Apertura del canal de comunicación con el cliente
El rapport
Conectando con el cliente a través del medio adecuado: introducción a la PNL

Todos nuestros seminarios están impartidos con un carácter eminentemente práctico, utilizando multitud de recursos didácticos como pueden ser videos, debates, roll play, dinámicas de grupo, etc.

Utilizamos una metodología tipo taller. De lo práctico a lo teórico. Cada concepto teórico está sustentado sobre una dinámica práctica previa.

Formador

Rafael M. López Pérez

Experiencia profesional

Director Adjunto del Taller de Comunicación No Verbal de la Universidad Camilo José Cela

Profesor invitado de Habilidades Directivas del MBA Universidad de Cantabria

Profesor de Finanzas y Habilidades Directivas del Instituto Europeo di Design

Profesor de Habilidades Directivas y Coaching de la Escuela Internacional de Protocolo (año 2009)

Director del Club del Lenguaje No Verbal

Director de la empresa de formación e investigación Potenzia-T

Fundador y actual socio de la correduría de seguros Hiperpólizas y de la multimarca de vehículos industriales HiperCamión

Ex-director zona centro de la empresa de formación The Art of new Management

Ex-director Regional de la empresa de networking BNI (Bussines Network International)

Formación académica

Licenciado CC Económicas y Empresariales - Universidad Complutense de Madrid

Doctorando en Psicología - Universidad Camilo José Cela

Master en Investigación en Emoción, Cognición y Salud - Universidad Camilo José Cela

Experto en Coaching Personal - Universidad Camilo José Cela

Diplomado en Habilidades directivas CEPADE (Universidad Politécnica de Madrid)

Master en Creación y Gestión de Pymes - CEOE / ESIC

Mediador de Seguros Titulado

Publicaciones y actividad científica

Líneas de investigación:

Actualmente trabaja en una investigación científica adscrita a la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Camilo José Cela de Madrid en materia de reconocimiento de emociones por parte de los cuerpos de seguridad del estado en la cual participan el Ejército de Tierra, el Cuerpo Nacional de Policía y el cuerpo de Policía Municipal de Madrid. Los avances de la investigación fueron presentados el pasado mes de mayo de 2011 en la Universidad Autónoma de Madrid en el Certamen de Investigación en Emoción.

Socio de AME (Asociación de motivación y emoción). Asociación de divulgación científica sobre psicología de la motivación y la emoción, integrada por los principales investigadores en la materia (catedráticos y profesores universitarios) de nuestro país.

Diversas publicaciones en revistas de management y recursos humanos.

Colaborador del diario El Mundo en materia de comunicación no verbal.

Persona de contacto: Santiago Cano

Teléfono: 639 639 621

Email: scano@potenziat.com