

DECIFRAR PESSOAS - LINGUAGEM CORPORAL

NÍVEL 1 - 4ª EDIÇÃO

Carga Horária: 3 horas
Horário: A definir
Data de Início: Data a definir

Local de Realização: Leiria
Financiamento: Não
Data de Fim: Data a definir

DESTINATÁRIOS

Público em geral, focado em interpretar e otimizar a sua comunicação.

OBJECTIVOS GERAIS

Reconhecer a importância da Linguagem corporal;
Conhecer dicionário de gestos, posturas, movimentos e expressões faciais;
Reconhecer os sinais mais importantes no processo da comunicação;
Adquirir competências para criar mais credibilidade e capacidade de influenciar;
Conhecer os fatores fundamentais para o sucesso de um bom comunicador;
Desenvolver a capacidade de detetar a probabilidade de mentira;
Apreender técnicas para prever o comportamento das pessoas;
Conhecer o Processo D.I.C.A

REQUISITOS DE ACESSO

—

PLANO CURRICULAR

1- Poder da Antecipação

Importância da linguagem corporal
Erros na Leitura da Linguagem corporal
Como observar os sinais não verbais

2- Decifrar pessoas

Dicionário de gestos, posturas, movimentos e expressões

- Cabeça
- Tronco
- Membros
- Clusters/ Gestos Combinados
- Ambiente e acessórios
- Micro Expressões
- Tom de voz
- Proxémia Sinais mais importantes no processo da comunicação

- Aceitação
- Reprovação
- Domínio
- Submissão
- Conforto
- Desconforto

3- Construir Credibilidade

Construir uma boa 1ª impressão em 4 segundos

Influenciar clientes através da linguagem corporal

Imagem de confiança e Liderança

Regras para uma imagem de sucesso

4- Os fatores fundamentais para o sucesso de um comunicador

O poder com contacto ocular

- Olhar olhos nos olhos
- Otimizar o contacto ocular
- Olhar de líder e olhar social Mensagens escondidas num aperto de mão
- Mensagens escondidas no aperto de mão
- Técnicas para otimizar o aperto de mão
- Quais as técnicas para anular situações de domínio Espelhar para ganhar
- Espelhar para ganhar
- confiança e atenção
- Como espelhar Escuta Furtiva
- Mensagens atrás das palavras
- Silêncios que falam

5- Detetar a probabilidade de Mentira

Técnicas verbais e não-verbais

Técnicas: Questionar para descobrir a verdade

Obter informações sem perguntar

6- Como prever o comportamento das pessoas

Como prever o comportamento do cliente através da linguagem corporal

Influenciar os tipos de perfil comportamental do cliente

7- Sistema para leitura Fácil e rápida da linguagem corporal

Ler a linguagem silenciosa do cliente em 4 passos

- Processo D.I.C.A.

FORMADORES

Alexandre Monteiro

REGALIAS

Certificado