

Linguaggio del Corpo

Gli studi hanno dimostrato che fino al 70% dei messaggi che lanciamo sono di natura non-verbale.

Quando conduci una riunione, presenti una proposta o cerchi di convincere le persone, anche il tuo linguaggio corporeo sta "comunicando". E se il linguaggio del corpo collabora attivamente col messaggio che stai lanciando, hai delle ottime possibilità di ottenere il giusto successo.

La consapevolezza del linguaggio corporeo può essere anche d'aiuto nella negoziazione. Se riesci a leggere i segnali chiave inviati dalle persone con cui stai trattando, hai delle ottime probabilità di raggiungere un accordo più favorevole.

Metodi

Questo è un corso intensivo, interattivo e riflessivo di 2 giorni che mostra ciò che il nostro corpo comunica e come lo fa, e aiuta a divenire consapevoli di quello che le altre persone stanno effettivamente vedendo. Il corso di basa su esercizi, giochi di ruolo, analisi delle situazioni, role plays, situational analysis, autoconsapevolezza e lavoro di gruppo. E' adatto a tutti i membri dello staff.

Obiettivi del Corso

Al termine del corso, sarai in grado di:

- Scoprire perché il linguaggio del corpo rappresenta un importante mezzo di comunicazione
- Utilizzare il linguaggio del corpo per potenziare il tuo impatto personale
- Intensificare la tua presenza e rafforzare il senso comando su chi ti ascolta
- Imparare ad utilizzare il linguaggio del corpo per costruire i rapporti con gli altri
- Imparare a leggere ed interpretare i segnali lanciati dagli altri
- Imparare ad applicare il linguaggio del corpo ai fini del controllo di tensione e conflitti