Que decimos cuando no hablamos.
La importancia del Lenguaje no Verbal.

Que decimos cuando no hablamos.
La importancia del Lenguaje no Verbal

OBJETIVOS:

Los objetivos de esta Acción Formativa son:

- Proporcionar al asistente conciencia de su propio lenguaje corporal y de los efectos que este tiene en su entorno más inmediato.
- Fortalecer los aspectos positivos de nuestro lenguaje corporal y obtener con ello una influyente y persuasiva comunicación
- Reconocer las emociones y sentimientos a través del lenguaje no verbal.
- Conocer e interpretar el lenguaje no verbal de nuestros interlocutores., tanto en las relaciones personales, como en las profesionales.

Más del 90% de la comunicación es el Como decimos las cosas, de aquí la extraordinaria relevancia de Dominar el Lenguaje no Verbal

Que decimos cuando no hablamos.

La importancia del Lenguaje no Verbal

1. **Qué es** el Lenguaje no Verbal?
   - Aspectos que incluye el lenguaje no Verbal .
   - Kinesia y Proxemia, qué son ?
2. **Cómo mejorar la Comunicación y la Relaciónes Interpersonales.**
   - Tipos de Personalidad, y la relación con su “Lenguaje no Verbal” (Sistema DISC)
3. **La Mirada:** La gran información proporcionada por los ojos
4. **La Sonrisa**: Su gran influencia
5. **Los Gestos:** Su significativa importancia
   - Cómo Leerlos e Interpretarlos
   - Cómo Comunicar y Persuadir a través de ellos
6. **La Postura del Cuerpo:** La gran información que proporciona
7. **La Sintonía (Rapport)**
   - Cómo establecer Sintonía con los demás

Que decimos cuando no hablamos.
La importancia del Lenguaje no Verbal

8. **La Ubicación en la sala / mesa**
   - Cómo aprovecharlo en:
     - Presentaciones
     - Reuniones
     - Conversaciones Interpersonales
9. **La Distancia Física** y su idoneidad
10. **La Vestimenta : Su relevancia**
    - Adaptación a los Interlocutores
    - Los distintos colores, su significado
    - Los complementos
11. **Ejercicios Prácticos y Vivenciales**: Role - Plays
12. **Videos** : Análisis, evaluaciones y conclusiones de los mismos
13. **Síntesis, Conclusiones y Plan de Acción.**
    - Desarrollo del Plan de Acción de Mejora Individual con los temas a aplicar de inmediato a la práctica.
    - Colaboración y asesoramiento por parte del Formador – Facilitador

The Art of Newmanagement

Paseo de Gracia, 26
08007 Barcelona

Tel: 93 317 20 35

Email: art@art-newmanagement.com