



SINERGOLOGIA®: LIDERAR Y NEGOCIAR CON EL LENGUAJE CORPORAL

DIRIGIDO A:

Empresarios, emprendedores, directivos, negociadores, necesitan **herramientas en el cara a cara** que los diferencien del resto. **Daremos las claves** de la interpretación del lenguaje corporal **para aumentar la cifra de negocio**, identificando lo que esconden los clientes, si nos mientan en sus objeciones, detectando sus preferencias o sus puntos de desacuerdo, su postura para negociar, cuando cerrar una operación



Imparte: Pedro Cárdenas, Sinergólogo acreditado con Licencia 170
Director del Instituto Vermen.

Instituto
Vermen

OBJETIVOS

La Neurociencia proporciona las bases para la interpretación de nuestros pensamientos más inconscientes. A través de una aproximación metodológica y rigurosa, la Sinergología®, permite medir de una manera fiable la coherencia entre lo que una persona dice verbalmente y lo que piensa realmente según lo que su cuerpo nos revela. Poder leer la **Neurogestualidad** de nuestro interlocutor nos permitirá determinar su interés y ajustar nuestras preguntas para obtener una conversación auténtica y eficaz.

1. Manejar las bases metodológicas del lenguaje corporal
2. Identificar perfiles de clientes que nos permita adaptarnos a sus necesidades
3. Identificar comportamientos de cierre y apertura en la relación en tiempo real.
4. Adaptar tu estrategia para conseguir resultados positivos.
5. Aportar valor diferencial a nuestro negocio





PROGRAMA

JORNADA 1.

1. Conocer la puerta de entrada a mi interlocutor.
2. Analizar el contexto de las reuniones para poder obtener más información.
3. Prejuicios, mitos y leyendas en la comunicación no verbal.
4. Qué observar, cómo mirar y cuál pregunta hacer.
5. Las señales de ataque, huida e interés cuando estamos negociando.

JORNADA 2.

1. Señales de empatía con nuestro interlocutor.
2. Los gestos de rechazo.
3. Los gestos que delatan nuestras preferencias o cierres.
4. Gestos de ocultamiento.
5. El apretón de manos.

Durante estas dos jornadas trabajaremos de manera distendida, casos prácticos, vídeos y análisis de actualidad.