



INTERPRETARE I SEGNALI DEL CORPO DEL CLIENTE

Lunedì 03 luglio alle 09.00

La **comunicazione non verbale**, spesso intesa solamente come gestualità, espressione del viso o lettura delle posizioni di braccia e gambe, ricopre una grande importanza nelle **relazioni personali e professionali**.

Se riusciremo a recepirne i meccanismi più nascosti e sofisticati potremo **interpretare le eventuali tensioni o ansie dei nostri clienti**.

LUNEDÌ 03 LUGLIO
09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Eros Tugnoli 
Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite
Autore del blog
www.marketingevendite.it

Per iscriverti

Puoi **clickare qui**, compilare il **Coupon** ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**.

COSTO per partecipante

€ 140 + Iva (azienda associata)
€ 190 + Iva (azienda non associata)



PROGRAMMA

- I “miti” ed i **luoghi comuni del linguaggio del corpo**
- Quali sono gli stimoli che danno il via alla CNV o **Comunicazione Non Verbale**
- Il meccanismo cerebrale “**Stimolo - Risposta**” come utilizzarlo a proprio vantaggio
- La CNV: come nasce, come si è evoluta, **come la si può gestire ed utilizzare**
- Utilizzo della “**prossemica**” durante le trattative
- I **movimenti degli arti**: osservarli e controllarli
- Le **micro-espressioni facciali**: un attimo di sincerità incontrollata
- Il riconoscimento dei **segnali** e l’**orientamento delle opinioni**
- **Le bugie ed i “bluff”**: come individuarli e gestirli al meglio

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **“INTERPRETARE I SEGNALI DEL CORPO DEL CLIENTE”**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.

