



formazione & consulting

**SERVIZI DI QUALITA'  
GARANTITI  
DA PROFESSIONISTI ESPERTI**



## **LINGUAGGIO NON VERBALE – BODY LANGUAGE**

**Capire l'altro in base al body language, nella vendita**

**Ref.: COD.024**



## **LINGUAGGIO NON VERBALE – BODY LANGUAGE**

### **OBIETTIVI**

Al termine del seminario il partecipante:

- Comprende i messaggi nascosti nelle persone, il "non detto" che influisce.
- Impara a leggere i segnali di menzogna o di conferma.
- Conosce, tramite esercitazioni pratiche, le tecniche necessarie a potenziare la comunicazione non verbale;

### **CONTENUTO**

- Analisi di tutte quelle informazioni che l'altro ci dà senza volerlo, con l'atteggiamento, con il corpo, con i movimenti
- Psicologia della compravendita
- Coscivo, subcoscivo, incoscivo: il "non detto" è parte importante della relazione
- Identificazione, proiezione e altri meccanismi psicologici. Leggere i segnali dell'interlocutore
- Il "detto" ed il "non detto" nella relazione umana. La bugia.
- Cosa dice il linguaggio del corpo dell'interlocutore
- Segnali coerenti e segnali discordanti: chiavi di lettura
- Applicazioni pratiche. Risposte a quesiti dei partecipanti



**PER INFORMAZIONI CONTATTACI AL SEGUENTE  
INDIRIZZO EMAIL:**

**[f.curi@formazioneconsulting.com](mailto:f.curi@formazioneconsulting.com)**

**SAREMO LIETI DI PRENDERE APPUNTAMENTO CON  
VOI PER CONOSCERCI, STIMARE I COSTI  
DELL'INTERVENTO E PIANIFICARE INSIEME GLI  
EVENTUALI INCONTRI**

**Francesca Curi**  
Formazione e coach