



STUDIO CASTELLO & A.

Consulenza e formazione

Corso di formazione:

ANALISI DEL LINGUAGGIO DEL CORPO NEI CONTESTI DI VENDITA

Gesti, atteggiamenti, espressioni facciali, rivelano molto di noi. Il linguaggio del corpo comunica quello che le parole non dicono (o non vogliono dire). E' oramai dimostrato che tramite l'analisi del linguaggio del corpo (comunicazione verbale e non verbale) è possibile:

- MIGLIORARE LA CAPACITA' DI RICONOSCERE LE MENZOGNE
- MIGLIORARE LA LEADERSHIP
- AUMENTARE LE VENDITE
- MIGLIORARE LE ABILITA' NEGOZIALI
- COMPRENDERE LE REALI INTENZIONI DEGLI ALTRI



Ecco cosa conoscerai nel corso:

- Come comunichiamo con il corpo
- I tre canali della comunicazione
- Il sincronismo
- I principali segnali della menzogna
- Linguaggio del corpo e emozioni
- I segnali di gradimento e di rifiuto
- Linguaggio del corpo e processo di vendita

Via Pellegrino Tibaldi, 23 - 40129 BOLOGNA

www.studiocastello.it - info@studiocastello.it



STUDIO CASTELLO & A.

Consulenza e formazione

A chi è consigliato questo corso:

- Imprenditori
- Commercianti
- Liberi Professionisti
- Promotori finanziari
- Agenti immobiliari
- Responsabili Marketing e Vendite
- Agenti di Commercio e funzionari di vendita
- A tutti quelli che vogliono conoscere il linguaggio del corpo e gli indizi di menzogna.

TRAINER:

Dott. Andrea Castello, Psicologo.

Da oltre trent'anni si occupa di Psicoterapia e Psicologia del Lavoro. Ha formato migliaia di persone nelle aree della Comunicazione, Vendita, Motivazione, Leadership, Psicologia Clinica.

Siti internet: <http://www.studiocastello.it/> - www.psicologiadellavoro.org

SEDI E DATE DEL CORSO:

- BOLOGNA 13/06

DATE FUTURE

- MILANO 01/07
- ROMA 11/07

COSTO:

- € 150 incluso IVA
- € 120 incluso IVA per chi si iscrive entro il 6 giugno

PER INFORMAZIONI:

- info@studiocastello.it
- 347 4526318

Via Pellegrino Tibaldi, 23 - 40129 BOLOGNA

www.studiocastello.it - info@studiocastello.it