



# DECIFRAR PESSOAS - LINGUAGEM CORPORAL NÍVEL 1 - TOMAR

Carga Horária:3 horasLocal de Realização:LeiriaHorário:20h às 23hFinanciamento:NãoData de Início:15/03/2017Data de Fim:15/03/2017

#### **OBJECTIVOS GERAIS**

Reconhecer a importância a Linguagem corporal;

Conhecer dicionário de gestos, posturas, movimentos e expressões faciais;

Reconhecer os sinais mais importantes no processo da comunicação;

Adquirir competências para criar mais credibilidade e capacidade de influenciar;

Conhecer o fatores fundamentais para o sucesso de um bom comunicador;

Desenvolver a capacidade de detetar a probabilidade de mentira;

Apreender técnicas para prever o comportamento das pessoas;

Conhecer o Processo D.I.C.A

## **REQUISITOS DE ACESSO**

\_

# PLANO CURRICULAR

#### 1- Poder da Antecipação

Importância da linguagem corporal Erros na Leitura da Linguagem corporal Como observar os sinais não verbais

## 2- Decifrar pessoas

Dicionário de gestos, posturas, movimentos e expressões

- Cabeça
- Tronco
- Membros
- Clusters/ Gestos Combinados
- Ambiente e acessórios
- Micro Expressões
- Tom de voz
- Proxémia Sinais mais importantes no processo da comunicação
- Aceitação
- Reprovação
- Domínio

www.knowhow.pt

- Submissão
- Conforto
- Desconforto

#### 3- Construir Credibilidade

Construir um boa 1ª impressão em 4 segundos Influenciar clientes através da linguagem corporal Imagem de confiança e Liderança Regras para uma imagem de sucesso

# 4- Os fatores fundamentais para o sucesso de um comunicador

O poder com contacto ocular

- Olhar olhos nos olhos
- Otimizar o contacto ocular
- Olhar de líder e olhar social Mensagens escondidas num aperto de mão
- Mensagens escondidas no aperto de mão
- Técnicas para otimizar o aperto de mão
- Quais as técnicas para anular situações de domínio Espelhar para ganhar
- Espelhar para ganhar
- confiança e atenção
- Como espelhar Escuta Furtiva
- Mensagens atrás das palavras
- Silêncios que falam

### 5- Detetar a probabilidade de Mentira

Técnicas verbais e não-verbais

Técnicas: Questionar para descobrir a verdade

Obter informações sem perguntar

# 6- Como prever o comportamento das pessoas

Como prever o comportamento do cliente através da linguagem corporal Influenciar os tipos de perfil comportamental do cliente

# 7- Sistema para leitura Fácil e rápida da linguagem corporal

Ler a linguagem silenciosa do cliente em 4 passos

- Processo D.I.C.A.

# **FORMADORES**

Alexandre Monteiro