

Studio Leonardo specializzato nella ricerca e selezione del personale da quasi venti anni, e forte dell'esperienza di circa 5.000 colloqui sostenuti direttamente in Studio per conto delle sue Aziende clienti fidelizzate negli anni, ha sempre creduto che è il fattore umano che condiziona maggiormente il successo di un'azienda. Il processo formativo fornisce un reale contributo nella valorizzazione delle persone, nell'innovazione, nei processi di cambiamento e nell'attuazione di strategie opportune al fine di poter essere competitivi sia a livello nazionale che internazionale.

CORSO LA COMUNICAZIONE NON VERBALE:



L' 80% delle scelte che quotidianamente si compiono sono principalmente "emotive" ma possiamo ancora perfezionare come comprendere la comunicazione dell'emotività... (piace o non piace ciò di cui parlo, a prescindere dal Sì/No/Ni)...

In ogni relazione, professionale e personale, diamo solo importanza al "detto verbalmente..." ignorando così qualsiasi altro significato possa assumere la comunicazione, così da ritrovarci puntualmente con un sacco di tempo ed energie sprecate. Dettagli importanti che avrebbero fatto la differenza... e che potevamo accertarli con la conoscenza dei segreti della comunicazione non verbale (CNV).



William Ury spiega che è necessario essere capaci di mettersi nei panni degli altri - perché per ognuno di noi la realtà è costituita dalla propria percezione della realtà. Senza abbandonare il vostro punto di vista, tentate di capire la realtà della controparte - e imparate a "oscillare tra l'una e l'altra". Iniziate semplicemente ascoltando e conoscendo i significati della comunicazione non verbale.

. ARGOMENTI DEL CORSO LA COMUNICAZIONE NON VERBALE:

- struttura mentale razionale ed emozionale dell'individuo
- 25 segreti per comprendere l'utilità tra la comunicazione "verbale" e "non verbale"
- I 4 canali della comunicazione non verbale
- I 6 bisogni emotivi dell'uomo e la capacità immediata della loro rilevazione.
- Tutti i segnali non verbali di carico tensionale, di gradimento e di rifiuto
- Come funziona la persuasione: le calibrizioni, le gratificazioni e le penalizzazioni
- Laboratorio pratico – operativo.

Richiedi maggiori informazioni a:

info@studionleonardo.org