

Training presentation

Welcome Guide

Linguaggio del corpo e microespressioni



01.



In queste pagine ti descrivo i vantaggi e gli obiettivi che puoi raggiungere con una formazione professionale sul tema:

Linguaggio del corpo e micro-espressioni facciali

Nella speranza di corrispondere alle tue aspettative ed incontrarci in aula, i miei collaboratori ed io, ti inviamo i migliori saluti

Fabio Pandiscia

Cosa mostrano le ricerche

Risultati del del
Center For
Body Language

di Patryk &
Kasia
Wezowski

Nelle società statunitensi, i rappresentanti di vendita che hanno ricevuto una formazione sul riconoscimento delle Micro-Espressioni facciali **hanno venduto il 25% dei prodotti in più rispetto** a coloro che non avevano mai ricevuto una formazione in proposito.

Stesso risultato con grandi Società di Assicurazioni Europee.

Questi studi dimostrano che:

Coloro che conoscono il linguaggio del corpo, vendono di più e fidelizzano il cliente.



Obiettivi che si raggiungono

- Cogliere, tramite l'interpretazione della comunicazione analogica, **le vere intenzioni emotive degli interlocutori.**
- Saper interpretare le **"microespressioni"** (emozioni che avvengono in frazioni di secondo)
- Apprendere le tecniche, i segnali non verbali di **gradimento e rifiuto**
- Come individuare le **menzogne**
- Come "calibrare" al meglio la nostra comunicazione per risultare più **convincenti.**



Tramite questo apprendimento è possibile:

- **chiudere una vendita** o una trattativa, **con più professionalità** e soddisfazione da ambo le parti.
- capire meglio il **proprio comportamento** e quello degli altri
- Le tecniche apprese sono utili anche all'interno di un **Team venditori**, per chiarire meglio gli obiettivi, fare gruppo, e rendere più snella la comunicazione.





Metodologie usate

Analisi del volto

Per quanto riguarda l'analisi del volto, sarà usata la metodologia scientifica **FACS** del dr P. Ekman e la PNL

Software
decodifica
espressioni facciali

Per l'interpretazione delle micro-espressioni facciali, soprattutto per le emozioni universali, ci serviremo di **software** per la decodifica delle **microespressioni**

Emozioni e
menzogne

Saranno forniti i vari **strumenti e metodologie** utili per scoprire quando un soggetto sta dicendo una **verità** o una **menzogna**, e come scoprire quale emozione sta vivendo realmente, anche se afferma il contrario.



Materiale didattico

slide, video,
ebook

materiale depositato online, contenente tutte le slide proiettate in aula, tutti i video, dispense e un ebook didattico in pdf

Corso online
aggiuntivo

iscrizione gratuita ad un **corso online sulla comunicazione non verbale**, dove è possibile effettuare un ripasso degli argomenti, anche e soprattutto, quando il corso in aula è finito

Corso FACS

iscrizione gratuita ad un **corso online sul FACS** (facial action coding system) dove è possibile effettuare un approfondimento sull'argomento delle microespressioni trattato in aula

Vantaggi

Saper riconoscere le emozioni primarie in una frazione di secondo.

Calibrare la comunicazione verbale, per esser più **persuasivi**, proponendo allo stesso tempo il servizio o prodotto, nel modo migliore per il cliente, **adattandolo al suo stato emotivo**.

Cambiare strategia in base alle **emozioni degli interlocutori**



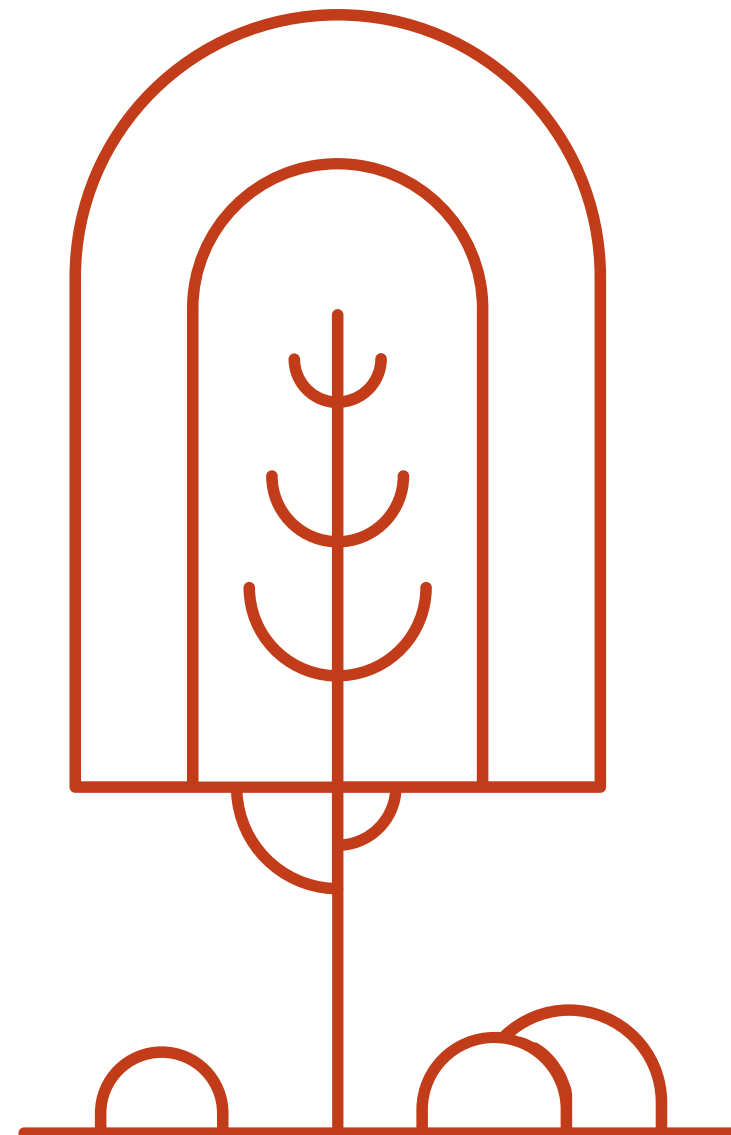
*Ogni partecipante può **ri-frequentare il corso gratuitamente** ovunque lo facciamo.*

Perchè scegliere FormaeMentis ?

chi vogliamo essere - cosa vogliamo realizzare - da cosa ci lasciamo ispirare

Vision

Migliorare la comunicazione non verbale delle persone, per motivarle, collaborare e vivere meglio.



Mission

Fornire strumenti, idee, ricerche e contenuti sulla comunicazione non verbale, per migliorare la vita delle persone e delle organizzazioni.



Perchè scegliere FormaeMentis ?

cosa vogliamo realizzare...

La nostra Vision definisce chi vogliamo essere, cosa vogliamo realizzare e da cosa ci lasciamo ispirare.

Lavoriamo alla sua realizzazione con azioni, progetti ed attività guidate da obiettivi precisi, definiti, misurabili e controllabili.

Abbiamo soluzioni che aiutano la crescita personale e creano valore per gli individui, le aziende e la società.

cosa abbiamo realizzato...

Libri e Audiolibri: più di 15 pubblicazioni con varie case editrici

Podcast: su varie piattaforme

Corsi in aula e Online sulla comunicazione non verbale (almeno 3 ogni anno)

In edicola: ogni mese un articolo (riviste varie)

Radio - TV - Giornali: interviste o interventi a tema

Fondazione Dr Sorriso Devolviamo i diritti di alcuni libri a questa fondazione per aiutare i bambini negli ospedali e offriamo formazione gratuita a tutti i volontari

Restiamo in contatto

lavoriamo insieme...



FormaeMentis
del dr Pandiscia Fabio
P.Iva 00987410578

Numero Verde 800 032 882

info@formaementis.net
group.formaementis.net

Telegram: @formaementis