

COMUNICAZIONE NON VERBALE

A chi si rivolge il corso

Titolari d'Azienda, Operatori e Professionisti, che hanno frequenti contatti con il pubblico, Dirigenti e Quadri.

Obiettivi

- Capire le intenzioni del proprio Interlocutore
- Analizzare le espressioni facciali ed i movimenti del corpo
- Individuare e far emergere le emozioni nascoste
- Apprendere le principali tecniche di persuasione ed efficacia non verbale

Argomenti

- ✓ La comunicazione non verbale
- ✓ Il significato delle espressioni del viso e dei movimenti del corpo
- ✓ Le emozioni nascoste

NOTA BENE

Il Corso può essere progettato "su misura" in funzione delle specifiche esigenze formative

"4"
SIMBOLO
DI:
REALIZZAZIONE
CONCRETTA
SOLIDITÀ
AZIONE
CHIAVI
PER IL SUCCESSO
DELLA VOSTRA
AZIENDA