

# Cómo conocer e influir positivamente sobre las personas

**“Incrementa tus captaciones, fideliza a tus clientes y multiplica tus ventas”**



Colegio Oficial de Agentes de la  
Propiedad Inmobiliaria de Alicante

## Comunicación No Verbal Científica Y

## Técnicas de influencia positiva

P.N.L. ( Programación Neurolingüística )

Inteligencia Emocional

Dale Carnegie

*¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?*



*Analizamos, etiquetamos e interpretamos más de 2.500 gestos diferentes*

La **Comunicación No Verbal Científica**, centra su base de Trabajo en la Neurociencia y en dos Disciplinas, la Sinergología y las Microexpresiones ( FACS - Facial Action Coding System ).

Las dos trabajan de una manera completamente Científica, realizando ambas miles de estudios en comparaciones gestuales, para llegar a determinar patrones comunes, estadísticamente probados y a la vez poseen métodos de interpretación de gestos, microexpresiones corporales y emociones reales, basados en los últimos avances sobre los hemisferios cerebrales que respalda la Neurociencia.

## Nos aporta información privilegiada sobre

### 1.-la Verdad

Podremos detectar si es verdad todo lo que nuestros interlocutores nos están diciendo o hay incongruencias en su comportamiento

### 2.-La Emoción Real

Sabremos identificar las emociones reales que tiene la persona que tenemos ante nosotros

### 3.-La Apertura o el control

¿Está receptivo o está controlando la situación?

### 4.-El Recuerdo o la Invención

¿Está recordando o está inventando?

### 5.- El Deseo sincero

¿Qué deseos están detrás de sus actos?

### 6.-El Estado anímico

¿Cuál es el estado anímico real que tiene?

### 7.-El pasado o el momento actual

¿Cómo es y como está ahora, en este momento?

### 7 + 1.-La Seducción

# Beneficios para el asistente

La **Comunicación No Verbal Científica** le va a permitir afrontar con la máxima información cualquier toma de decisiones que deba llevar a cabo en su trabajo y vida diaria. Le aporta una útil, práctica y potente información acerca de su interlocutor, en todos los momentos en los que interacciona con él, en la detección de sus necesidades, la resolución de conflictos y cierre de compromisos. Y además le permite estar, en esas relaciones, en una situación de dominio sobre su interlocutor.

Con las **Técnicas de Influencia Positiva** podrá a identificar los estados emocionales de su interlocutor de tal manera que le hará confiar en usted y estar receptivo y abierto a sus propuestas y le ayudará a ser capaz de influir en sus interlocutores por los canales adecuados a cada uno de ellos, personalizando de esta manera sus argumentaciones, además de ser capaz de utilizar las palabras adecuadas en cada momento.

## Programa

1.-El Funcionamiento del Cerebro.

2.-Identifica en tu interlocutor:

- la apertura y/o el cierre..
- el control y/ o la relajación
- la molestia y/ o la incomodidad
- el acercamiento y/o la huida.

3.-Descubre si tu interlocutor siente:

- desagrado.

4.-Negaciones verdaderas o excusas y detección de mentiras en Negociación:

- el No Verdadero, el No Falso y el No Cortés
- el Sí Verdadero, el Sí Falso y el Sí Cortés

5.-Identifica el estado anímico de tu interlocutor

6.-Claves para Comunicar con eficacia en la captación y venta

7.-El Interés Sincero.

8.-Influenciar positivamente

# Tras la realización del Curso, el alumno será capaz de:

- 1.- Mejorar su expresión oral y corporal.
- 2.-Captar la atención de sus cliente y detectar su **grado de apertura o cierre** .
- 3.-Identificar como llega su **argumentación** al mismo y determinar si el **mensaje es el adecuado**.
- 4.- **Negociar Eficázmente** detectando el grado máximo de Push-Pull de su interlocutor.
- 5.-Detectar y rebatir adecuadamente **incongruencias, objeciones y excusas**.
- 6.- Descubrir ante **varias proposiciones** la que realmente le interesa a su cliente o proveedor.
- 7.-Observar los items necesarios para **mejorar la intercomunicación** .
- 8.-Determinar los **momentos de influencia** en la comunicación.
- 9.-Realizar con éxito **venta cruzada** y argumentar eficazmente.
- 10.- Despertar interés y **Seducir** a su interlocutor.
- 11.-**Incrementar** amigos, mejorar relaciones, .....
- 12.- Establecer un **mensaje adecuado** para cada interlocutor.
- 13.- Establecer **relaciones de confianza**.
- 14.- Afianzar su credibilidad.

*¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?*



## Características

Taller de 7 horas repartidos en 2 días:

- Los días lunes 20 y 27 de Abril de 2015

- De 17:00 h a 20:30 h

Curso eminentemente práctico, orientado a conseguir resultados, con visionado de videos y análisis de fotografías, y totalmente adaptado a las situaciones reales en las que se ve inmerso en el día a día un API que permitirá que integre y adapte a su trabajo diario toda la información recibida

## Profesorado

J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda, son Sinergólogos, expertos en Comunicación No Verbal, conferenciantes, profesores en Universidades y Escuelas de Negocios, colaboradores en distintos Medios de Comunicación y formadores en los Cuerpos Nacionales de Seguridad del Estado.