

-סילבוס-

קורס התמחות ב- שפת גוף

הקדמה:

שפת הגוף ככלי להצלחה בעסקים השפעה ותקשורת - שיטת פירמידת שפת הגוף ושיטת הפוליגרף האנושי לזהות מחשבות דרך הגוף - כמה פעמים תהיתם למה הוא באמת מתכוון?

האם אני באמת נמשכת, מה הוא חושב עליי, הלקוח בשיחת המכירה, מה אני משדרת בלי לשים לב? האם ההתנגדות של הלקוח אמיתית או רק לצורך שיפור המחיר?

מה חושב המראיין בראיון העבודה החשוב? מה אני משדרת באופן כללי ולא תמיד אומרים.



מכללת R.E.S

למידה · עשייה · הגשמה

-סילבוס-

קורס התמחות ב- שפת גוף

שיעור ראשון:

- מבוא והיכרות עם התחום.
- רמות שפת גוף.
- איך ליצור רושם ראשוני מנצח שיקל על תקשורת בינאישית.
- דילמות בשפת גוף, האם תורשה או נלמד, כמה אפשר לשנות אותה.
- מודל הרמזור- יצירת כימיה עם לקוח או פרטנר לתקשורת דרך שפת הגוף.
- מהי שפת גוף ישראלית.

שיעור שני:

- יצירת אמון בשותפים שלי לתקשורת, הבסיס למשא ומתן דרך שפת גוף.
- איך מגבירים משא ומתן מוצלח דרך שפת הגוף.
- זיהוי התנגדויות מזויפות.
- השפעה על הלקוח דרך שפת הגוף.
- איך משתמשים באביזרים כמו עטי, נייר כתיבה לזיהוי אמיתי או מזויף של הלקוח בעסקה שלכם.

שיעור שלישי:

- כיצד נאבחן את סוג האישיות של אנשים לפי שפת גופם - סגנונות תקשורת דרך שפת גוף.
- אבחון וריגול
- מדוע מלמדים שפת גוף ביחידות חקירה ואיך תוכלו להכיר כלים ראשוניים מהתחום.
- זיהוי שקרים ברמות שונות.



תכללת R.E.S

למידה · עשייה · הגשמה