

CAPACITACIÓN - CONSULTORÍA - CREATIVIDAD

DR. SERGIO RULICKI

INTEGRACION DE LA COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL PARA FUERZA DE VENTAS

Esta capacitación que brinda herramientas fácilmente comprensibles y aplicables, basada en los principios científicos que rigen la generación de rapport y la capacidad de persuasión. Mediante el entrenamiento en estrategias de integración de los comportamientos verbales y no-verbales, se logran mejoras en las habilidades de comunicación que favorecen el aumento de la productividad en ventas.

Contenidos

- El estado del conocimiento científico sobre los principios de la persuasión y su aplicación.
- El Lenguaje de la CNV: Expresiones faciales, gestos, posturas, actitudes y estilos.
- “La Fórmula de los Tres Tercios”: Emisión equilibrada de mensajes verbales y corporales de asertividad, paridad y servicialidad. Su utilización en la creación de rapport para la generación de vínculos comerciales y para incrementar la capacidad de persuasión.
- “Lie to Me” explicado: coherencia y contradicciones entre el discurso verbal y no-verbal. Detección de objeciones y acuerdos no declarados verbalmente por el cliente.

Metodología

- Se proyectarán abundantes ejemplos fotográficos y en video, a través de los cuales los participantes podrán comprender visualmente los temas y la interpretación de los gestos, considerando las particularidades culturales del país donde se realiza el dictado.
- Se enseñarán los principios de la persuasión de acuerdo con la obra del Dr. Robert Cialdini, considerado como una de las máximas autoridades científicas en el tema.
- Se realizarán prácticas de integración del discurso verbal con los gestos y las posturas más adecuadas para las diferentes situaciones y momentos del relacionamiento comercial.
- Se integrará lo enseñado dentro de la Fórmula de los Tres TerciosTM: coaching para el desarrollo de habilidades de comunicación interpersonal, basado la etología, la antropología y la psicología transaccional.

CAPACITACIÓN - CONSULTORÍA - CREATIVIDAD

DR. SERGIO RULICKI



DR. SERGIO RULICKI

Doctor en Ciencias de la Comunicación Social, Universidad Austral. Licenciado en Ciencias Antropológicas, UBA. Director de la Diplomatura en CNV y Titular de la Materia Comportamiento en las Organizaciones, Escuela de Posgrados en Comunicación, Universidad Austral. Certificación Expert Level en Microexpresiones y Expresiones Sutiles del Rostro (eMETT 3.0 / eSETT 3.0), PAUL EKMAN GROUP.

- Docente del Curso en Detección de Indicios Verbales y No Verbales del Engaño, Asociación de Fiscales y Funcionarios Nacionales de los Ministerios Públicos de la RA - AFFUN.
- Docente de la Escuela Judicial de la Suprema Corte de la Provincia de Buenos Aires.
- Docente del Curso de Formación de Especialistas en Evaluación de Testimonios de la Oficina Regional para América del Sur de INTERPOL.
- Docente del Centro de Capacitación en Inteligencia e Investigación Criminal de la Prefectura Naval Argentina.
- Endorser científico del lanzamiento regional de la serie de TV "Lie to me", Fox.
- Coach en oratoria y media training para políticos (gobernadores, ministros, candidatos).
- Coaching, capacitaciones y conferencias para: Google, Dow, Basf, L'Oréal, Pfizer, Shell, Petrobras, Metrogas, Gas Natural Fenosa, Investi/Roemmers, CAEMe, Biogénesis Bagó, Grupo INSUD, Piero, BGH, Fecovita, Linde, Staples, Level 3, Young Presidents' Organization, Inst. Alexander Flemming, GCBA, Ministerio de Justicia y DDHH, Ministerio de Agroindustria, Ministerio de Salud Pcia. de Córdoba, Incucaí, Inst. de Auditores Internos de Argentina, Banco Central de la RA, Banco Provincia, Banco Hipotecario, Banco de la Pcia. de Neuquén, British American Tobacco, Cablevisión, Thomson Reuters, Car One, Garbarino, Rotary, Universal Assistance, Directv, Sab-Miller (Panamá, El Salvador), Movistar (Panamá, El Salvador), Royal Radisson (Colombia), ICE (Costa Rica), Standard & Poor's (México), Novartis (España), Dupont (Bolivia y Paraguay), Bimbo (México) +
- Autor de los libros:

