



מכללת R.E.S

למידה · עשיה · הגשמה

# קורס שפת גוף

שפת הגוף ככלי להצלחה בעסקים השפעה ותקשורת - שיטת פירמידת שפת הגוף ושיטת הפולוגרף האנושי לזהות מחשבות דרך הגוף - כמה פעמים תהיתם למה הוא באמת מתכוון? האם היא באמת נמשכת, מה חושב עליי, הלקוח בשיחת המכירה, מה אני משדר בלי לשים לב? האם ההתנגדות של הלקוח אמיתית או רק לצורך שיפור המחיר? מה חושב המראיין בראיון העבודה החשוב? מה אני משדר/ת באופן כללי ולא תמיד אומרים

הלימודים הינם לימודי ערב  
פעם בשבוע מ-18:00-21:00



## שיעור 1

- מבוא והכרות 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 - איך יוצרים כימיה עם לקוח או פרטנר לתקשורת דרך שפת הגוף
- מהי שפת גוף ישראלית

## שיעור 2

- איך יוצרים אמון בשותפים שלי לתקשורת, הבסיס לכל משא ומתן דרך שפת גוף
- איך מגבירים משא ומתן מוצלח דרך שפת הגוף
- זיהוי התנגדויות מזוייפות,
- השפעה על הלקוח דרך שפת הגוף
- איך משתמשים באביזרים כמו עטים נייר כתיבה לזיהוי אמיתי או מזוייף של הלקוח בעסקה שלכם

## שיעור 3

- 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