



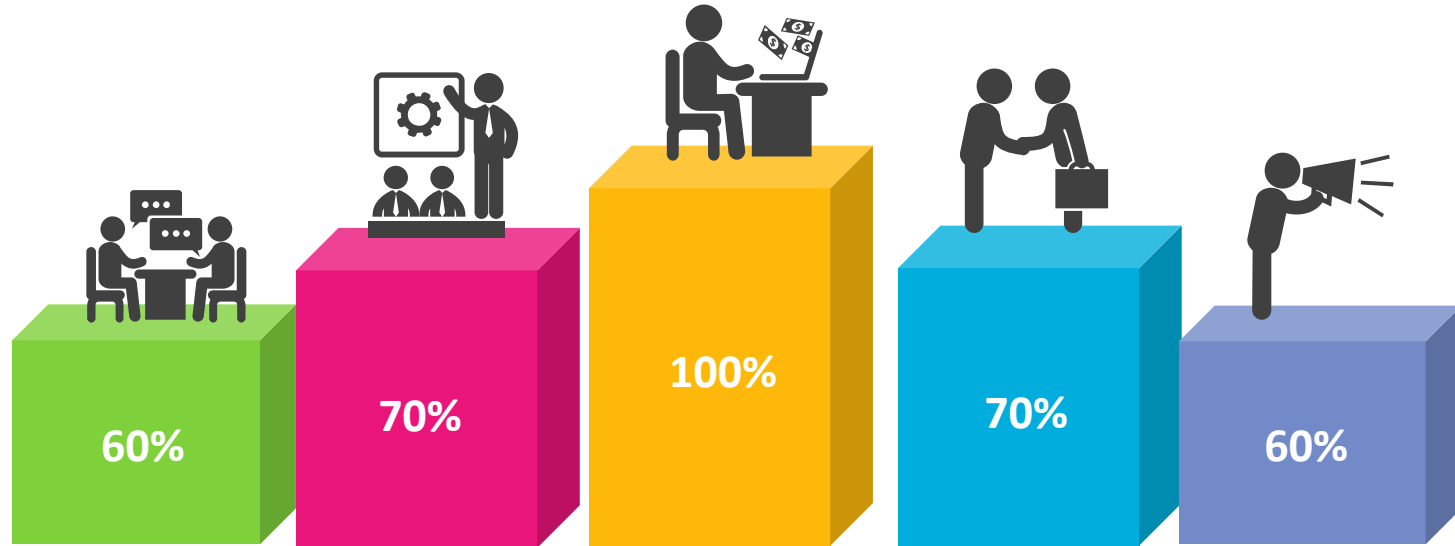
I GESTI DELLA VENDITA



Come usare il linguaggio del corpo per
vendere

Per avere il 100% di soldi in più!

Quando usare il linguaggio del corpo



Al tavolo

La disposizione e la postura al tavolo modificano del tutto la percezione altrui

Public speaking

Esperimento di chiusura: Braccia e gambe incrociate diminuiscono l'attenzione

Video online

Imparare il linguaggio del corpo rende i video molto più cliccati e condivisi

Colloqui

Harvard Business school: il giusto linguaggio aumenta le possibilità di assunzione

Vendita

L'uso di posture corrette aumenta l'efficacia delle tecniche di vendita

Per avere sempre ragione!

Kennedy VS Nixon, 1960



Primo dibattito

Nel 1960 si fece il primo dibattito in tv. Kennedy e Nixon concorrevano per la Casa Bianca. Molti americani non avevano ancora la tv, quindi seguirono tutto alla radio. Il risultato dimostrò perfettamente l'importanza del linguaggio del corpo: chi aveva sentito il dibattito alla radio era più convinto da Nixon, chi aveva visto in tv era dalla parte di Kennedy!

Risultato del dibattito

Votanti per Kennedy

70%

Di cui avevano visto il dibattito

90%

Votanti per Nixon

30%

Di cui avevano sentito il dibattito

80%

Perché ne parlo?

Chi sono e cosa faccio



Chi è Antonio Meridda?

10 anni fa mi ritrovavo con una laurea in tasca e poco altro: nessun lavoro, a casa con i miei, single e senza grandi speranze: uno sfigato. Peggio che mai, ero ingenuo e gli altri se ne approfittavano. Dovevo cambiare, e iniziai dalla comunicazione. Ora ho conseguito 3 master, scritto oltre 20 libri e sono un esperto internazionale di comunicazione non verbale.



Successo 01

Ho pubblicato oltre 20 libri

2012



Successo 02

Ho fondato la mia scuola di formazione

2013



Successo 03

Relatore a un convegno internazionale sulla comunicazione non verbale

2014

Abilità professionali

Linguaggio del corpo 90%

Comunicazione 90%

Formatore 70%

Coaching 60%



Scuse, scuse, scuse...

Perché non sarai mai bravo nel linguaggio del corpo

È inutile



Alla fine non importa, basta andare a cuore. Certo, se ti piace essere incompreso, preso in giro, mollato. Il linguaggio del corpo è la base della comunicazione, sempre!



È troppo difficile



Bisogna conoscere la psicologia, l'etologia, la comunicazione ecc. ecc. Sì, se vuoi farne la tua professione. No se vuoi imparare il linguaggio del corpo.



È troppo costoso



Diventare un esperto internazionale costa, certo, sarebbe assurdo se così non fosse. Ma ciò che a te serve ora non è questo. Il livello base ha un costo molto basso



Non son capace



La scusa più comune! Non serve essere bravi quanto esercitarsi. Non bisogna seguire migliaia di cose insieme, bisogna sapere dove e come guardare.



Cambiare vita!

Come ho cambiato me stesso

75%



Capacità lavorative

Offerte di lavoro come
esperto, seminari, [scrittore](#),
[videocorsi](#), [corsi dal vivo](#),
webinar

65%



Entrate mensili

Oltre al lavoro ho
incrementato le mie entrate
di ben oltre la metà (circa
1000 € al mese oltre il
normale stipendio)

85%



Gentil sesso

Successo con quasi tutte le
donne cui ero interessato
modificando la
comunicazione non verbale

95%

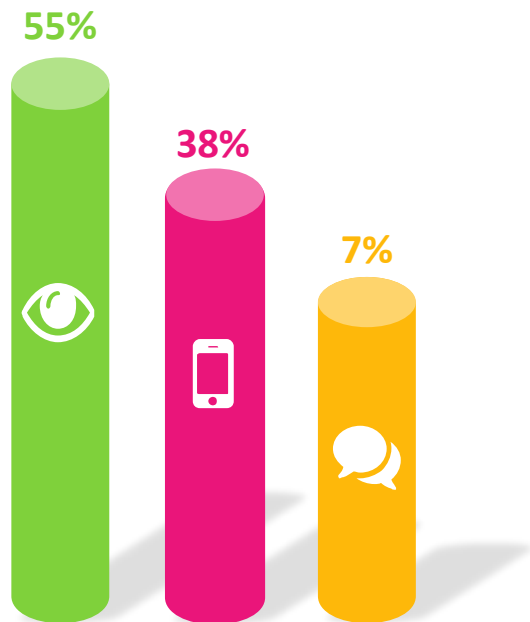


Sicurezza

Miglioramento di tutta la
comunicazione:
comprensione degli altri,
miglior modo di esprimermi,
riconoscere gli inganni

Prima impressione addio!

Durante una prima impressione



01

Comunicazione non verbale

Gesti, vestiti, espressioni facciali, accessori, postura, trucco, pettinatura, simboli, tatuaggi

02

Paraverbale

Le componenti della voce: ritmo, timbro, volume, tono

03

Comunicazione verbale

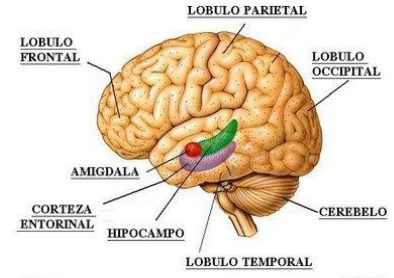
Le parole, la parte che ci esercitiamo a usare a scuola

Il segreto da 1 milione di dollari!



Amigdala

Reazione dell'amigdala (fuga, avvicinamento, lotta)



Stimolo

Percezione di uno stimolo (bella donna, torta, brutto ceffo)



Corteccia prefrontale

Corteccia prefrontale blocca la reazione perché non la ritiene utile



Linguaggio del corpo

L'amigdala è contrastata dalla corteccia. Il corpo produce un effetto: prurito, contrazione di un muscolo ecc.



Il comportamento spaziale

Rapporto con lo spazio esterno



Deriva da fattori culturali, socio/emozionali e dalla struttura dell'ambiente

Territorio



Luogo da difendere in cui si trovano le risorse. Diviso in comune e personale

Prossimità



Territorio personale. Dipende dal rapporto con l'altro

Contatto corporeo



Funzionale, intimo, sessuale, amichevole, sociale



Prossemica



Distanza Intima

Da 0 a 30-40 cm. Permessi solo a parenti stretti, amici intimi, partner! Pericolosissima!



Distanza personale

40-70 cm. Amici, parenti, colleghi. In alcuni popoli è considerata come distanza sociale



Distanza sociale

70-120 cm. Conosciuti, sconosciuti con cui si ha una relazione. Da utilizzare soprattutto nelle prime fasi



Distanza pubblica

120 cm in poi. Sconosciuti



Differenze sessuali

Le donne si avvicinano di più degli uomini, soprattutto frontalmente. Gli uomini detestano l'avvicinamento frontale

La dimensione psicologica



La dimensione psicologica è la misura del nostro ego, della nostra sicurezza e di come ci sentiamo in una determinata situazione. Più ci sentiamo a nostro agio, più tendiamo ad avere posture aperte. Viceversa, cerchiamo di occupare meno spazio possibile se insicuri

Questo meccanismo è comune a molti animali. I gatti gonfiano il pelo, I galli le penne e I gorilla si battono il petto e si alzano su due zampe. Noi umani allarghiamo braccia e gambe o appoggiamo le mani ai fianchi per sembrare più grossi e minacciosi



Da seduti



Non importa il contesto, tendiamo a riproporre la nostra dimensione immaginaria in qualsiasi ambito. Da seduti è il momento in cui più si mostra questo modo di pensare

Una persona che tiene le gambe strette e le braccia chiuse fa capire subito come si sente. Allo stesso modo, chi si “sbraga” dimostra un controllo totale del territorio, anche se appare spesso cafone!



Il comportamento motorio-gestuale

Gesti illustratori

«illustrano» ciò che si dice. Tipici di chi è sincero



Gesti simbolici

Hanno un significato specifico. Aumentano in chi mente



Gesti di adattamento

Istintivi, si fanno per adattarsi a uno stato di tensione



Gesti interattivi

Sincronizzano la comunicazione tra individui



Segnali di gradimento comuni



LINGUINO

La lingua esposta indica concentrazione, interesse, piacere. Quasi sempre è un segnale positivo



MORDERSI IL LABBRO

Questo è uno dei tipici gesti "a doppio significato". In questo caso è importante osservare occhi e fronte. Se sono rilassati va benissimo, se no indica tensione!



BACIO ANALOGICO

Le labbra "mimano" un bacio. Questo è in genere un segnale positivo, indica che si vorrebbe "baciare" ciò di cui si sta parlando



ARRICCIARE I CAPELLI

Segnale tipico femminile. Attenzione: toccare i capelli NON vuol dire per forza gradimento. In questo caso va osservata l'espressione del viso

Segnali di tensione dei piedi

Tensione mascherata



SUOLE SOLLEVATE DI LATO



PUNTA DI PIEDI



CAVIGLIE "ANCORATE"



CAVIGLIE INCROCIATE



PIEDE VERSO ALTRA DIREZIONE



PIEDI A CONTATTO TRA LORO

Segnali di rifiuto comuni



GRATTARSI IL NASO

Il più negativo tra i segnali di rifiuto è questo! Ci sono pochi dubbi: grattarsi il naso non ha mai un senso positivo



MANO SULLA GOLA

Si vorrebbe far tacere l'altro, anche mettendogli le mani sulla gola!



INDICATORIO

Quando si indica qualcuno si sta minacciando. Si sta in breve "puntando un bersaglio" e non è mai positivo!



GRATTARE VICINO ALL'OCCHIO

È un sinonimo di tristezza, quindi indica che ciò che si è detto o sentito porta a ricordi negativi

Attenzione ai gesti arroganti!

Pericolosi nella vendita



Arroganza

I segnali ampi sono molto utili per indicare forza e sicurezza, ma nella vendita ciò non è per niente indicato. I client vogliono essere rassicurati e ascoltati, non sentirsi sottomessi!



Scatola dei gesti

Affinché un gesto non risulti troppo “forte” è bene che rimanga all'interno della “scatola” delimitate in rosso nella figura

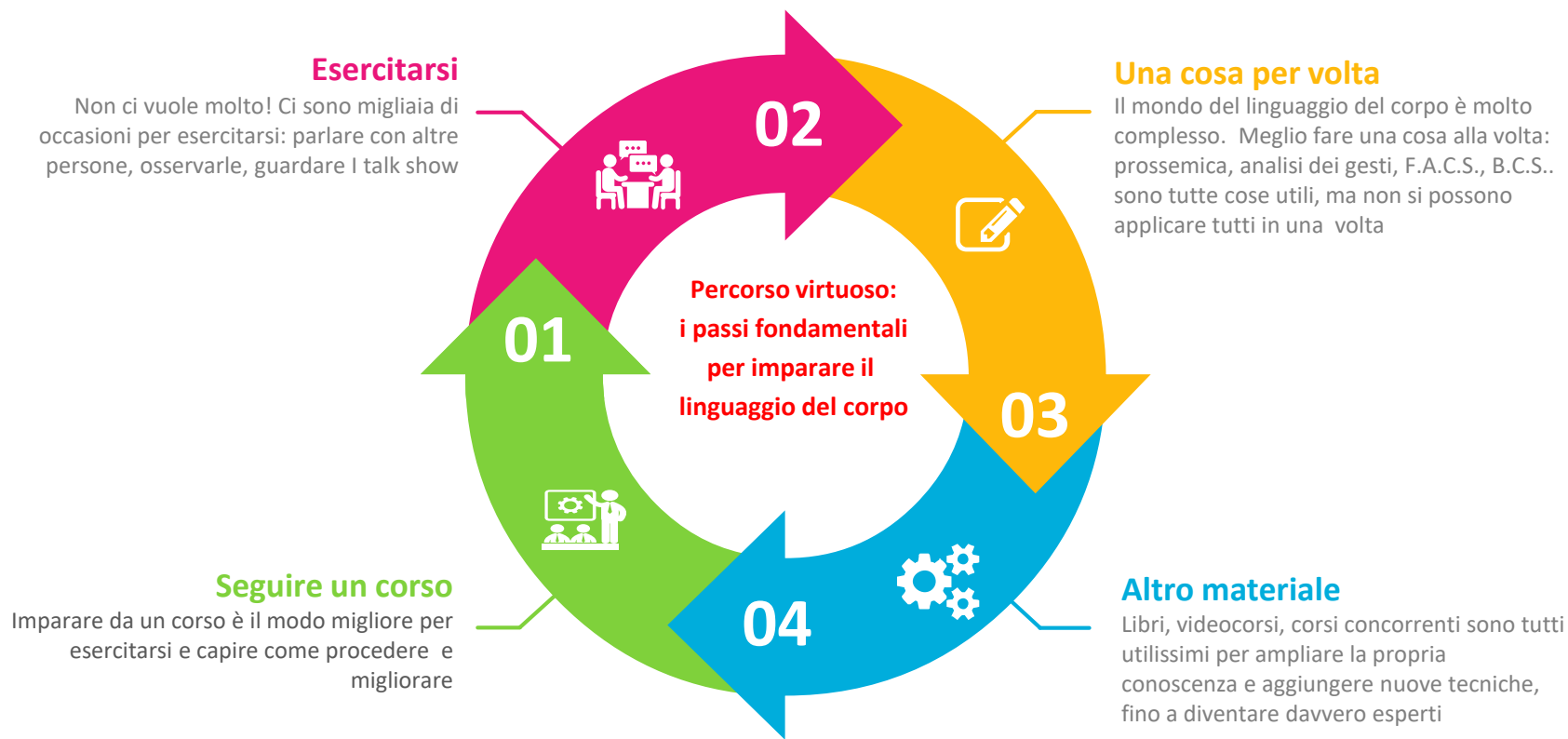


Quando usarla

Nella vendita è sempre bene usare i gesti, sono utili per sottolineare le parole e per spiegare meglio. Ma bisogna sempre ricordare di non “uscire dalla scatola”



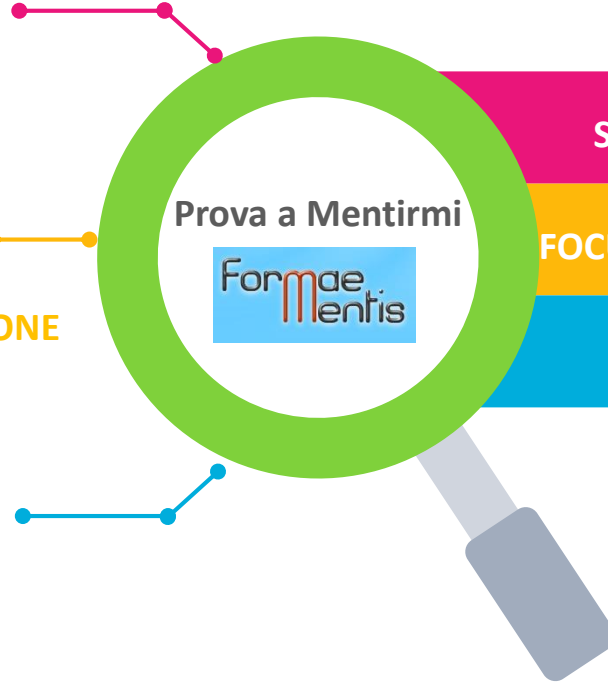
Come faccio a imparare?



Perché fare i nostri corsi



Obiettivi del corso



ANALISI CORPO E VOLTO, FACS,
MICROESPRESSIONI, PROSSEMICA

SVELARE GLI INGANNI,
BASI DI SEDUZIONE,
SUCCESSO AL LAVORO,
MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE

16 ORE DI FORMAZIONE,
PREPARAZIONE AL M.E.T.T.,
BASI PER IL F.A.C.S.

€ 350

SCOPO PRINCIPALE



01

FOCUS DEL CORSO



02

VALORE



03

Superofferta

Valida solo per gli iscritti

Corso “Prova a Mentirmi” (350 €)



CORSO DAL VIVO

16 ore di formazione su: F.A.C.S.,
linguaggio del corpo, M.E.T.T., prossemica

Hotel “Serena” (45 €)



PERNOTTAMENTO GRATUITO

Pernottamento gratuito a Rieti nell’hotel
dove si svolge il corso dal vivo

Libri sul linguaggio del corpo



MANUALE SUL LINGUAGGIO DEL CORPO

Chi compra uno dei nostri libri, “Venditori
eccellenti con la PNL” e “Comunicare con la PNL”,
avrà il prezzo scontato al corso dal vivo

ULTERIORI 50 € DI SCONTO PER CHI SI ISCRIVE DAL WEBINAR

Totale offerta 300 € anziché 395 e costo del libro scontato!

Coaching personale del valore di 50 € in omaggio!

Soddisfatti o rimborsati



Valore 83,5 €
CORSO BASE

Videocorso base di linguaggio del corpo: prossemica, stare a tavola, in piedi, corpo, viso, gambe, mani, piedi



Valore 37 €
SEDUZIONE LEI

Videocorso specifico sul linguaggio del corpo seduttivo compreso dagli uomini, quali segnali lanciare, quali interpretare come positivi



Valore 43 €
SEDUZIONE LUI

Videocorso specifico sul linguaggio del corpo seduttivo compreso dalle donne, quali segnali lanciare, quali interpretare come positivi



Valore 24,5 €
LAVORO

Videocorso specifico sul linguaggio del corpo al lavoro, come relazionarsi ai superiori, come presentarsi, come tenere una vendita efficace

Prenota ora



Prenota

I posti sono limitati! 50 € di sconto se
prenoti il corso + pernottamento
gratuito



Omaggio

I libri [Venditori eccellenti con la PNL](#) e [Comunicare con la PNL](#) saranno scontati dal costo del corso dal vivo



Iscriviti subito

Ottieni subito I codici promozionali su
[Formaementis](#)



Coaching omaggio

Per chi acquista I videocorsi:

[Linguaggio del corpo base](#)

[Seduzione per lui](#)

[Seduzione per lei](#)

[Linguaggio del corpo al lavoro](#)





GRAZIE MILLE !

Grazie per aver seguito fino a qui

