

Resumen video 2

By Montse Callejas

<https://montsecallejas.com/>



/ Posturas

¿Donde se sitúa sentado?

- Si esta en el borde de la silla y de repente se hace hacia delante puedes interpretar que le interesa lo que esta oyendo o viendo , si por el contrario se hace de repente hacia atrás no le gusta ni esta de acuerdo con lo que ve o escucha.

<https://montsecallejas.com/>

Que rotativo nos da? Que lado de la cara es el que ves mas ,que oreja le ves mas

- Hay que tener en cuenta que el hemisferio izquierdo (analítico) gobierna el lado derecho de nuestro cuerpo y que el hemisferio derecho(creativo) gobierna el lado izquierdo de nuestro cuerpo



- Rotativo izquierdo es el lado mas amable que podemos mostrar, y esta información te sirve para saber si tu cliente está agusto si se siente en confianza, también para mostrar tu lado mas amable
- Rotativo derecho, es el lado que muestro cuando estoy alerta ante una situación

¿Que hombro tiene mas adelantado?

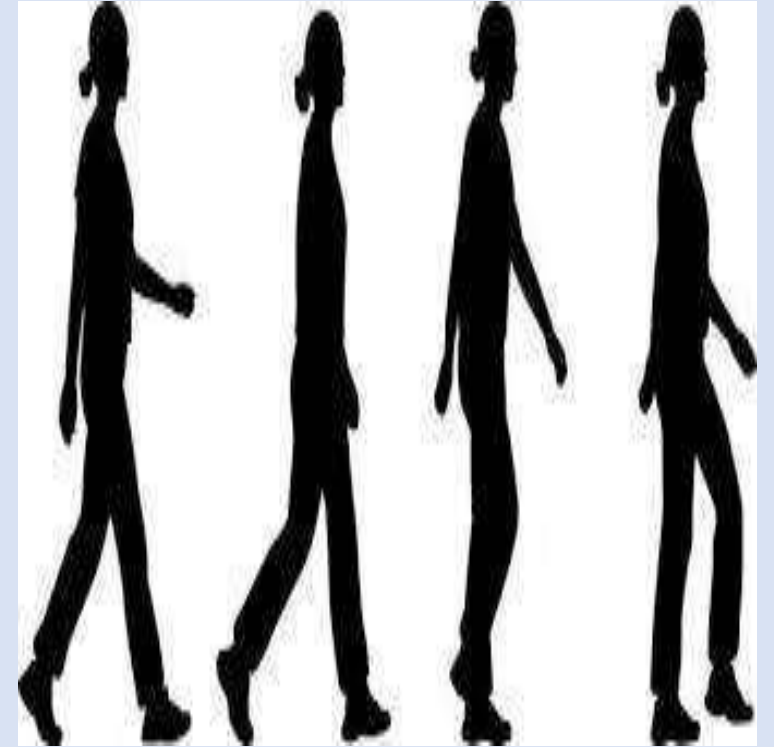
- En ocasiones la posición de la cara esta mirando mas al frente pero el hombro puede indicarte la predisposición de un cliente si tiene mas adelantado el hombro izquierdo significa que esta mas abierto ante lo que ocurre y si el mas adelantado es el derecho significa que esta mas alerta , mas cerrado , esta información te puede ayudar a redirigir la situación.

<https://montsecallejas.com/>



¿Cómo camina hacia mi?

- Si cuando camina le ves las palmas de las manos se llama supinación , es que tiene predisposición a lo que viene
- Si cuando camina le ves los nudillos se llama pronación , significa que viene a tu óptica mas alerta , mas a la expectativa de algo



/ Rapport

Es la situación que se produce cuando dos personas interactúan y generan un vínculo de confianza tal que llegan a hacer el mismo gesto , o posicionarse en la misma postura

La neurociencia nos ha demostrado que esto sucede por las neuronas espejo



Paralingüística

- Tono ,puedes utilizar tu tono de voz para hacer hincapié en aquello que quieres que tu cliente vea mas importante
- Velocidad, es importante utilizarla tanto para acelerar como para frenar el argumentario dependiendo de la situación
- Pausas- Silencios, importante hacer pausas y silencios cuando estemos ante un cliente y sobre todo cuando llega el momento de que el cliente tome decisiones