CURSO DE TÉCNICAS ESTRATÉGICAS DE LENGUAJE NO VERBAL PARA ABOGADOS

Organiza: La Comisión de Formación del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza.

Ponente: ***Don Julio García Ramírez*** (Abogado. Graduado en estrategia de oratoria y comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York. Director del Master en Perfección de Habilidades de la Abogacía del ISDE. Autor del libro "Las cuatro habilidades del abogado eficaz").

Lugar: Salón de Actos (Planta Baja).
Fecha: 14 de febrero, viernes.
Hora: 12:30 horas.
Plazas: Limitadas al aforo.
Entrada: La entrada, hasta completar el aforo, es libre previa inscripción para todos los colegiados del ReICAZ, y de 15 euros para el resto. Para inscribirse es necesario llamar al 976 204 220 o enviar un correo a la dirección tramitaciones@reicaz.es. El plazo de inscripción finaliza el día 12 de febrero a las 14:00 horas.

Zaragoza, febrero de 2014.

Cómo aplicar el lenguaje no verbal para una mejor relación profesional y personal

1.- Los gestos y su funciones.

2.- Los gestos y su significado.
- Los gestos más importantes que hacemos con la cara y su significado.
- Los gestos más importantes que hacemos con los pies y su significado.
- Los gestos más importantes que hacemos con los brazos y manos y su significado.

3.- La importancia del aspecto personal en nuestras relaciones comerciales.

4.- Claves del manejo de la comunicación no verbal con los clientes.

5.- Claves del manejo de la comunicación no verbal con el juez.

6.- Claves de la comunicación no verbal con los compañeros contrarios.

7.- El lenguaje no verbal en las negociaciones.

8.- El lenguaje no verbal en las mediaciones: cómo generar mayor confianza.

9.- Inteligencia contextual. Con respecto al lenguaje no verbal.