



# Nextyou

**Nombre Programa Aprobado:** Claves no verbales para Coaches

**Contacto:** Mónica Mateo

**Teléfono:** 660568303 - 912680985

**E-mail:** [Monica.mateo@nxtu.es](mailto:Monica.mateo@nxtu.es)

**Web:** [www.nxtu.es](http://www.nxtu.es)

**Dirección:** Rosario Romero 25 - Nextyou

**Fechas de validez:** 1 julio 2018. Hasta 31 julio 2019

**Total Unidades CCE:** 44

**Unidades y Categorías CCE:** 32,5 Unidades en el Área de Competencias Clave  
11,5 Unidades en el Área de Recursos de Desarrollo

## Objetivos de aprendizaje

- Entrenar la capacidad de observación del posicionamiento, el movimiento y la gestual
- Ser capaz de generar mayor confianza y empatía con su cliente al aplicar claves no verbales para cada competencia y temperamento
- Manejar el espacio para el beneficio del cliente y la sesión
- Aprender a generar mayor conciencia desde el patrón de aprendizaje natural del cliente
- Conocer cómo inspirar a sus clientes a un nivel más elevado
- Generar planes de acción más factibles y retadores
- Movilizar con mayor nivel de profundidad y conciencia a sus clientes

Contenidos:

## MÓDULO 1.

### 1. Introducción a la Comunicación no Verbal:

Profundidad: los 3 niveles:  
Lenguaje no Verbal  
Competencias no Verbales  
Temperamentos  
Utilidad y Herramientas

### 2. Lenguaje no Verbal: la respuesta instintiva.

Ademán

### 3. Proxémica

El uso del espacio para generar confianza

### 4. El cerebro y su maduración

### 5. Prácticas observas y feedback del formador. Plan de acción personal.

## MÓDULO 2

### 1. Los temperamentos:

¿Quién eres? ¿Qué necesitas, qué esperas, qué no vas a modificar, qué necesitas incorporar?

¿Quién es tu cliente? ¿Qué necesita, qué espera, que no va a modificar, qué necesita incorporar?

### 2. Competencias

¿Quién eres por aprendizaje? Necesidades, expectativas, desarrollo

¿Quién es tu cliente? Necesidades, expectativas, desarrollo

### 3. Aplicación a la sesión:

- Ritmo, tono, estilo
- Definir objetivos, establecer procesos e indicadores, identificar conocimiento y aprendizajes, tomar decisiones, definir planes de acción

### 4. Prácticas observas y feedback del formador. Plan de acción personal.

Otros....

## CALENDARIO Y FORMATOS

Este taller consta de dos módulos, ambos de 20 horas

Para realizar el segundo módulo es obligatorio haber realizado y tener el certificado del primer módulo.

Se realizará en **tres fines de semana**

Octubre: Fin de semana del 26, 27 y 28

Noviembre: 9, 10 y 11

23, 24 y 25

**Horario**

Viernes: 17 a 21:15

Sábado: 10 a 14:15 y de 15:15 a 19:30

Domingo: 10 a 14:15