

# Practitioner em Linguagem Corporal

Nossa Linguagem Corporal está o tempo todo revelando nossos verdadeiros sentimentos e emoções, assim como os de todas as pessoas à nossa volta. Saber interpretar estes sinais de maneira correta pode ser a diferença entre uma negociação bem-sucedida ou ser manipulado covardemente por uma pessoa desonesta.

O C|PLC® - Practitioner em Linguagem Corporal foi desenvolvido através de minha experiência na área de investigação da conduta não verbal para que você possa utilizar este conhecimento no seu dia-a-dia e possa ser ainda mais bem-sucedido em sua área profissional.

Diferente dos outros cursos disponíveis no mercado, O C|PLC® tem suas bases fundamentadas em sólidos conhecimentos científicos e metodologia refinada, seguindo os melhores e mais assertivos protocolos de investigação do comportamento aos quais já tive contato. Para que você possa aproveitar deste conhecimento, criei uma metodologia única e a disponibilizei através do curso.

Esta metodologia é formada pelas três habilidades mais poderosas da Linguagem Corporal: PERCEPÇÃO, PROJEÇÃO e CONEXÃO.

Ao mesmo tempo em que você irá aprender como PERCEBER os sinais enviados pelas outras pessoas, como codifica-los apropriadamente fazendo a medição correta com os fatores necessários para entender a real motivação do seu interlocutor, também irá aprender PROJETER os sinais adequados para que sua comunicação seja congruente e assertiva.

Ao fazer isso, irá criar maior CONEXÃO com seu interlocutor e desenvolver a EMPATIA. Tudo isso através de uma linguagem descomplicada e direta.

## Plataforma EAD

O treinamento da Formação Practitioner em Análise de Linguagem Corporal é disponibilizado em uma plataforma EAD completa e que dispõe de todos os recursos didáticos necessários para que você tenha uma experiência fantástica.

Você está aqui: Área do Aluno / Curso: Practitioner em Linguagem Corporal

Você está no curso  
Practitioner em Linguagem Corporal  
2018

Seu Progresso  
1%

Mudar de Curso

Módulo 1 - Introdução ao Curso

Módulo 2 - Informações Legais

Módulo 3 - Princípios Básicos da Linguagem Corporal

- 1 - Introdução ao Módulo 3
- 2 - A Importância da Linguagem Corporal
- 3 - Como o Cérebro Vê e Corpo
- 4 - Os 3 F's da Linguagem Corporal
- 5 - Os 5 PIN's da Linguagem Corporal
- 6 - Regra dos Quatro
- 7 - Contexto
- 8 - Congruência

Módulo 1 - Introdução ao Curso

Aula de Boas Vindas

02:14

AULA FINALIZADA

Imagem: Área do Aluno com vídeo aula FULL HD.

A plataforma EAD é 100% compatível com qualquer tecnologia, desta maneira você pode assistir as aulas a partir de seu desktop, smartphone ou tablet.

Você tem acesso fácil ao menu com as aulas, acompanha o seu progresso no curso e caso tenha alguma dúvida dispõe de um sistema de acompanhamento de tickets.

**Tira Dúvidas**

**Tire suas dúvidas com o responsável pelo curso**

Assunto:

Sobre qual assunto você deseja tratar no ticket de suporte?

Conteúdo:

Digite aqui o conteúdo do seu ticket de suporte

Arquivo (Até 5mb):

Selecionar

[Abrir Ticket](#)

Imagem: Ficou com duvida? Envie um ticket de suporte.

As aulas ficam disponíveis em tempo integral, você escolhe qual é o melhor momento para estudar. Não precisa agendar hora, basta decidir onde e quando.

## Laboratórios Exclusivos

Todas as aulas do curso possuem laboratórios exclusivos para auxiliar no entendimento da Análise da Linguagem Corporal. Você sempre contará com um recurso visual didático de um laboratório de demonstração daquele tópico que está sendo tratado na sala de aula.

Para que se possa aprender sobre Linguagem Corporal não basta conhecer a teoria é preciso ver as situações acontecendo em tempo real e assim poder fazer a melhor avaliação.



Será que o Gerente de Marketing está causando uma boa impressão na Designer?



A Diretora Financeira ouve as informações relatadas por seu gerente comercial. Será que ela está de fato prestando atenção?



Será que as pessoas em sua reunião estão entendendo a mensagem da maneira que você gostaria? Você demonstra os sinais apropriados para isso?



Conte com uma verdadeira Enciclopédia Digital de Linguagem Corporal abordando os principais gestos e posturas. Entenda os significados ocultos em

cada um deles e qual a forma correta de fazer uma avaliação do comportamento do seu interlocutor.

## Grade Completa do Curso

Confira abaixo toda a grade programática do curso. Ao todo são mais de 200 aulas.

- **Módulo 1 - Introdução ao Curso**
  - Aula de Boas Vindas
  - Conhecendo a Plataforma EAD
  - Como Participar das Mentorias
  - Grupo Exclusivo para Alunos
  - Como Usar Este Curso
  - Os 3 Pilares
  - Você Tem Apenas 4 Minutos
  - O Quão Difícil é Decodificar Pessoas?
  - Obtendo os Resultados Que Você Deseja
  - Como Estudaremos Durante o Curso?
  - Técnicas de Interrogatório
  - Grupo Exclusivo
  - Um Aviso Importante!
  - Quiz de Boas Vindas
  
- **Módulo 2 - Informações Legais**
  - Cursos Livres São Autorizados pelo MEC
  - Termos & Condições
  
- **Módulo 3 - Princípios Básicos da Linguagem Corporal**
  - Introdução ao Módulo 3
  - A Importância da Linguagem Corporal
  - Como o Cérebro Vê o Corpo
  - Os 3 "F"s da Linguagem Corporal
  - Os 5 Pontos de Interesse da Linguagem Corporal
  - Regra dos Quatro
  - Contexto
  - Linha de Base
  - Congruência

- Intuição
- Tipos de Pessoas que Você irá Decodificar
- OK vs Não OK
- Os 5 Canais de Avaliação
- Padrões de Posturas
- Gestos - Importância das Mãos
- Uso de Toques na Comunicação
- O Pêndulo da Comunicação
- Território & Espaço
- Principais Mitos Envolvendo Linguagem Corporal
- Sumário
- Avaliação
- Gabarito

- **Módulo 4 - Mente Aberta, Corpo Aberto**

- Introdução ao Módulo
- Linguagem Corporal Negativa É Mais Honesta
- Display Ventral e Significados
- Ilustradores - Colorindo a Conversa
- Manipuladores, Adaptadores & Pacificadores
- Gesto Esfregando as Mãos
- Significado por trás dos Braços Cruzados
- Tornozelos Cruzados
- Desenhando o 4
- Manipulando Objetos
- Instância do Corredor
- Mãos nos Bolsos
- Dedos Entrelaçados
- Puxadinha na Orelha
- Cumprimentando na Defensiva
- Calado como um Túmulo - Sinais de Silêncio
- Negação Visual
- Desarmando a Bomba Relógio
- Sumário
- Avaliação
- Gabarito

- **Módulo 5 - Seu Lugar na Cadeia Alimentar**

- Introdução a Linguagem Corporal Submissa & Dominante
- Evitando Conflito
- O Homem Encolhido
- Relação do Ambiente com a Dominância
- Escondendo os Dedos
- Sorriso como Sinal de Submissão

- Submissão e Interesse (Head Tilted)
- Apertos de Mão Dominante
- Cedendo o Poder Estratégicamente
- O Líder Conduz
- Toques que Demonstram Dominância
- Contato Visual do Poder
- Invasões de Território Pessoal
- Amplitude de Movimentos e Dominância
- O Militar
- Mãos nos Quadrís
- Confiança Naquilo que Demonstra
- A Garra
- Sumário
- Avaliação
- Gabarito

- **Módulo 6 - Ataque e Defesa**

- Introdução a Linguagem Corporal Defensiva & Agressiva
- Linguagem Corporal Defensiva
  - Criando Barreiras
  - Folha de Figueira
  - Apertos de Mão Defensivos
  - Estalando os Dedos
  - Tocando a Face
  - Nariz de Pinóquio
  - Manipulando o Cotovelo
  - Se afastando da Ameaça
- Linguagem Corporal Agressiva
  - Sinais de Agressão
  - Olhando nos Olhos do Diabo
  - Dedo na Cara
  - Aperto de Mão Agressivo (Segurando o Pulso ou o Braço)
  - Obstrução Direta
- Sumário
- Avaliação
- Gabarito

- **Módulo 7 - Avaliando Possibilidades**

- Introdução a Linguagem Corporal Avaliativa
- Atenção é Um Recurso Raro
- Head Noding
- Atenção Indivisível
- Pinçando o Nariz



- Avaliação
- Gabarito
  
- **Módulo 8 - Construindo Conexões**
  - Espelhamento e Criação do Rapport
  - O Efeito Camaleão
  - Pesquisa Sobre Espelhamento Proposital
  - O Que Espelhar para Ganhar Vantagem
  - Espelhamento em Negociações
  - O que Destroi o Rapport?
  - Quem É responsável pelo Espelhamento
  - Quem Espelha mais? Homem ou Mulher?
  - Sumário
  - Avaliação
  - Gabarito
  
- **Módulo 9 - Linguagem Corporal no Trabalho**
  - Intro: Usando no Dia a Dia Profissional
  - "Estou Aqui para Ajudar Mas Não Sou Seu Amigo"
  - 10 Piores Tipos de Aperto de Mão para Evitar
  - Revertendo Apertos de Mão Dominantes
  - Aviso para Mulheres Sobre o Aperto de Mão
  - Sinais de "Vou Comprar" - Dicas para Vendedores
  - Sumário
  - Avaliação
  - Gabarito
  
- **Módulo 10 - Dança das Cadeiras**
  - Introdução - A importância do Ambiente em Reuniões
  - Qual o Motivo desta Reunião?
  - Pesquisas sobre O Arranjo da Sala
  - Reuniões em Mesas Retangulares
    - Posição do Canto Casual
    - Posição Cooperativa (lado a lado)
    - Posição Independente e Oposta
    - Posição Competitiva
    - Posições de Liderança (Cabeça da Mesa)
  - Reuniões em Mesas
  - Sumário
  - Avaliação
  - Gabarito
  
- **Módulo 11 - Palestra Memorável**
  - Introdução - Como Ser Memorável
  - Chegando ao Palco

- Movimentação e Uso do Espaço
- Como Ilustrar
- Contato Visual
- Interagindo com a Platéia
- Sumário
- Avaliação
- Gabarito
  
- **Módulo 12 - Contratando ou Sendo Contratado**
  - Introdução: Dinâmicas durante uma Entrevista
  - Linguagem Corporal do Entrevistador
  - Como se Posicionar?
  - Como receber o entrevistado
  - Obtendo o Melhor do Entrevistado
  - Linguagem Corporal do Candidato
  - Antes de Chegar para a Entrevista
  - Assim que Você Chega
  - Durante a Entrevista
  - Sumário
  - Avaliação
  - Gabarito
  
- **Módulo 13 - Mentorias**
  - Repositório de Mentorias
  
- **Módulo 14 - Certificação**
  - Introdução
  - Avaliação Teórica
  - Avaliação Prática
  - Certificado
  - Próximos Passos

## **Certificado de Conclusão**

Ao final do treinamento você receberá seu Certificado com título de Practitioner em Análise de Linguagem Corporal.



Seu certificado vem com o código de Registro Oficial da Biblioteca Digital Nacional garantindo autenticidade e autoridade à sua conquista.

Também é endossado por duas grandes organizações que apoiam meu trabalho na área da Análise da Conduta Não Verbal: Associação Brasileira de Criminologia e a Associação Ibero-americana de Psicologia Jurídica e Ciências Forenses.

Seu certificado conta com reconhecimento internacional.

Faça parte da Próxima Turma. Matricule-se já!

<http://analisedelinguagemcorporal.com.br>