

FORMACIÓN COMERCIAL

CARAS Y CARACTERES



PSICOLOGÍA FACIAL

Herramienta al servicio de los COMERCIALES



La cara habla si uno sabe leerla

Es muy importante para el comercial adaptarse al tipo de personalidad del cliente potencial.

'No nos podemos portar igual con todo el mundo'

Para comprender la psicología de los demás, disponemos de una base muy práctica y visual que es la **cara, espejo del carácter**. Por eso al mirar las caras, todos tratamos de entender de forma intuitiva y más o menos acertada la psicología de las personas.

Gracias a la **Morfopsicología o psicología facial**, ciencia creada por el doctor Louis Corman (también conocido por los famosos tests de personalidad *El dibujo de la familia* y *El test Pata Negra*), se establece una **correlación precisa y comprobable** entre los rasgos faciales y la psicología de las personas.



Dr. Louis Corman (1901-1995)
creador de la morfopsicología



La **psicología facial** tiene **4 propósitos**:

- 1- El **autoconocimiento**
- 2- La **autogestión** y el **desarrollo personal**
- 3- El **conocimiento de los demás**
- 4- La **gestión de las relaciones**

Aplicaciones de la psicología facial al ámbito de las ventas

La psicología facial ayuda al comercial a **personalizar** su relación con cada cliente y **agilizar** el proceso de venta.

De forma más precisa, le ayuda a manejar **5 momentos claves**:

	Momentos claves de la venta	Objetivos
1	El primer contacto y la apertura	Generar confianza y evitar un rechazo de entrada
2	Conocer más al cliente	Conectar con las motivaciones del cliente
3	Presentar la información a destacar	Despertar la necesidad de compra del cliente
4	Tratar las objeciones	Evitar bloqueos
5	El cierre	Conseguir la venta



Lo que se enseña durante la formación **CARAS Y CARACTERES**

La formación está pensada para que, al mirar una cara, el participante sepa responder de forma precisa y pragmática a las **6 preguntas siguientes**:

- | | |
|---|---|
| 1 | ¿Cómo presentarte y relacionarte con el cliente? |
| 2 | ¿Cómo enfocar tu comunicación y tus argumentos al cliente? |
| 3 | ¿Cómo anticipar y gestionar las posibles reacciones del cliente? |
| 4 | ¿Cómo conectar con las motivaciones de compra del cliente? |
| 5 | ¿Cómo adaptarte al ritmo de toma de decisión del cliente? |
| 6 | ¿Cómo y cuándo buscar el cierre de la venta ? |

Además, esta formación **potencia el autoconocimiento** de cada participante. Este autoconocimiento es muy importante para que el participante se dé cuenta de su propio estilo de comportamiento.



Lo que opinan los participantes sobre la formación

El principal motivo por el cual los participantes dicen estar muy satisfechos de haber realizado esta formación es el siguiente: el contenido les resulta **muy útil y aplicable en su día a día**.

“Es una herramienta potente que te ayuda a comprender a los demás de forma constructiva, y también a ti mismo. Su campo de aplicación es infinito, tanto a nivel profesional como personal. El workshop es muy interactivo y hay muchos ejemplos prácticos.”

Gerard Mckeogh - **Global Sales Leader** en **General Electric**

“Es un regalo que todos tendríamos que ofrecernos. Transmitida con pasión, muy buena pedagogía y humor, es una formación llena de aprendizaje y de contenidos altamente útiles. Ha sido un antes y un después porque uso constantemente (y a veces sin darme cuenta) esta herramienta de comprensión de los demás en mi vida profesional.”

Erik Noes – **Export Manager** en **Wire Applications**

“He de admitir que no iba con muchas expectativas en cuanto a la aplicación práctica de la psicología facial en mi día a día profesional y fue una gran sorpresa. Descubrí que te permite comprender enseguida el funcionamiento de los demás en muchos contextos para poder elegir las mejores estrategias de comunicación.”

David Campano - **Sales & Marketing Manager Spain** en **VisitFinland**

“Hacía tiempo que no tenía una formación que me sorprendiera y que me animará a saber más.”

Anna Céspedes – **Comercial** en **Farmacia Galeno**



Método de enseñanza

El contenido de esta formación se basa en las enseñanzas de la *Société Française de Morphopsychologie* de Paris.

El sistema pedagógico de la formación *CARAS Y CARACTERES* se utiliza en el ámbito empresarial desde 2012.



La enseñanza se hace en base a unas **cartas que facilitan la adquisición de los conocimientos**.

Durante la formación los participantes están implicados constantemente en **ejercicios prácticos y dinámicas de grupo** que fortalecen las relaciones entre ellos.

Al finalizar la formación, el participante podrá **seguir practicando de una forma lúdica y visual** con las cartas.

Duración de la formación

La formación se divide en **2 talleres de 5 horas**.

Se recomienda dejar un intervalo de tiempo de una a dos semanas entre los 2 talleres.

El formador: Benoît Corman



Morfopsicólogo diplomado y profesor agregado por la *Société Française de Morphopsychologie* de Paris (organismo oficial a nivel mundial para la divulgación y la enseñanza de la Morfopsicología).



Director del **Instituto Corman** de Barcelona, organización especializada en la enseñanza de la psicología facial.



Es **formador y coach en eficiencia comercial** en **Corman Consulting**, para potenciar el funcionamiento de las empresas en sus procesos de **venta** y de **negociación** con métodos propios (*El Juego del Ajedrez e In-Fluir*).

Contáctanos para formar a tu equipo comercial con el sistema *CARAS y CARACTERES*:

Tel: (+34) 649 93 22 47 - **Mail:** bc@cormanconsulting.es

