

## TALLER

### El cos no menteix: Estratègies de negociació

**Data i hora:** Dimarts 28 d'abril de 2026, de les 15.00 a les 19.00 h. Total 4 hores.

**Lloc:** Sala de formació del CETIM, Plana de l'Om, 6, 2n 3a de Manresa.

#### Persones formadores:

- **Tania Martorell.** Psicòloga, Màster en Recursos Humans i en Intel·ligència Emocional. Coach en l'àmbit de RRHH d'Endesa amb més de 20 anys d'experiència. Especialista en avaluació i gestió del talent, intel·ligència emocional i marca personal.
- **Laura Tejerina.** Cofundadora i CFO de Hub Media. Màster en arts visuals i multimèdia, software informàtic i aplicacions multimèdia. Amant de la comunicació, disseny i intel·ligència artificial.

**Inscripció:** Al web [www.cetim.cat](http://www.cetim.cat), o bé, a l'a/e [formacio@cetim.cat](mailto:formacio@cetim.cat). Les inscripcions es tanquen el 20 d'abril de 2026, o bé, fins a exhaurir les places.

**Preu:** 100 € per a persones col·legiades i 150 € per a persones no col·legiades.

**Dirigit a:** Persones enginyeres que necessiten negociar amb rigor, sense improvisar i sense perdre autoritat.

#### Objectius del curs:

Dominar la lectura i interpretació del llenguatge corporal no conscient per liderar, negociar i comunicar amb impacte. En finalitzar la formació, les persones participants seran capaces de:

- Separar posicions tècniques d'interessos reals.
- Negociar sense cedir valor innecessari.
- Detectar resistències i desacords abans que apareguin com a objecció.
- Llegir coherència o incoherència entre discurs i comportament.
- Ajustar la seva estratègia en temps real segons la reacció de l'interlocutor.
- Construir relacions professionals sòlides sense perdre fermesa.

**Observacions:** Aquest curs s'impartirà en castellà.

## Programa:

### Bloc 1 – El cos no menteix

- Introducció al Mètode Harvard:
  - Per què la lògica tècnica no guanya negociacions.
  - Errors habituals dels perfils tècnics en negociar.
  - Negociació com a sistema, no com a conversa.
  - Interessos vs posicionis / Criteris objectius / Opcions sense concessió primerenca.
- El poder de la comunicació no verbal:
  - Utilitza un mètode científic provat per a distingir el que és real del que aparenta ser-ho.
  - Pren decisions més intel·ligents i amb menys marge d'error.
- Segments del cos:
  - Cada part del cos té un significat propi.
  - Domina-ho per anticipar-te, llegir amb precisió i actuar amb avantatge.

### Bloc 2 – Moviments i coherència postural

- Canvis de posició en la cadira:
  - Descobreix quan algú està obert, incòmode o llest per a marxar-se, sense que digui una paraula.
- Bucles primaris:
  - Aprèn a llegir els encreuaments de cames i braços; detecta senyals de tensió o autodefensa i adapta la teva estratègia en el moment.
- Gestos amb el cabell:
  - Identifica quan el teu interlocutor necessita temps o es protegeix després d'una barrera emocional.

### Bloc 3 – Les mans com a mirall emocional

- Gestos amb les mans:
  - Analitza la direcció, la configuració i el moviment de les mans per a conèixer la intenció real de l'altre.
- Microprensions i macroprensions:
  - Descobreix si el teu interlocutor està estressat, valorant la teva proposta o està preparat per a cedir. Usa aquesta lectura per a guiar la conversa al teu favor.

### Bloc 4 – Lectura facial i micropicors

- Hemicàres:
  - Aprèn a veure més enllà del rostre. Detecta si existeix vincle o desconfiança, i ajusta la teva comunicació per a connectar de veritat.
- Micropicors:
  - Interpreta els autocontactes que revelen dubte, tensió o desacord abans que es diguin.
- Teoria de la relació:
  - Gestió del poder i la confiança en relacions professionals.

Aquest curs, pot ser bonificat per la FUNDAE. El Col·legi està acreditat com a entitat organitzadora per a gestionar la bonificació dels cursos de formació que organitza. Si ets una empresa i vols que et gestionem gratuïtament aquesta bonificació només has de posar-te en contacte amb el Departament de Formació del CETIM i t'informarem de tots els passos que cal seguir i sobre el funcionament de les bonificacions. La inscripció del curs s'ha de fer almenys una setmana abans de l'inici.