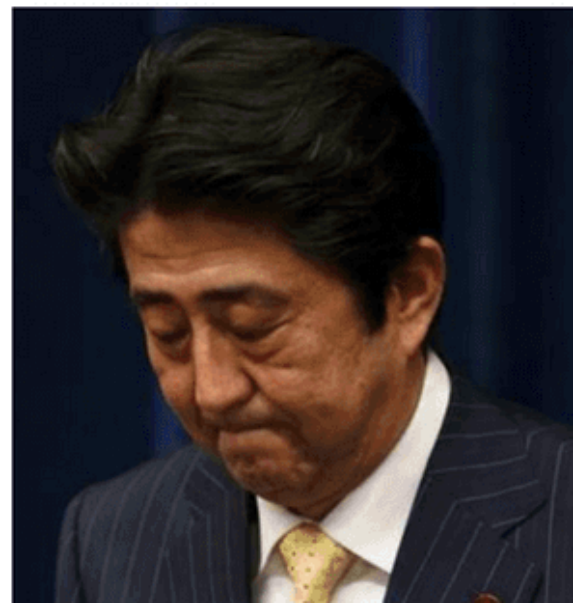


Tania Martorell & Laura Ojeda

El cos no menteix: Estratègies de negociació

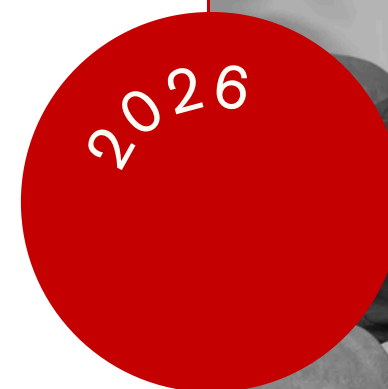


2026

Summary

VENTA Y NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

Este taller está diseñado para ingenieros que necesitan **negociar con rigor**, sin improvisar y sin perder autoridad, combinando: **Método Harvard · Sinergología · Teoría de la Relación**

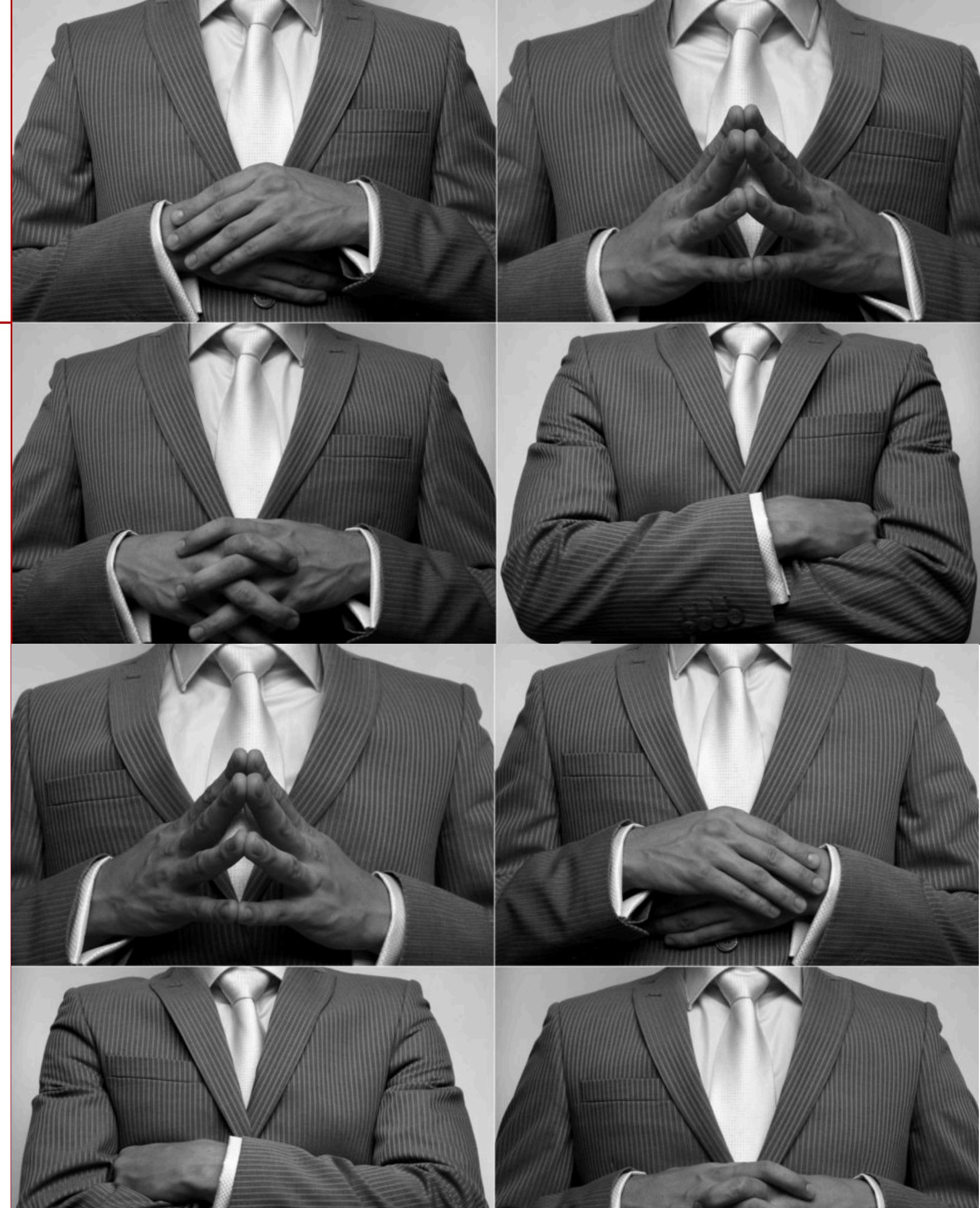


Objetivo

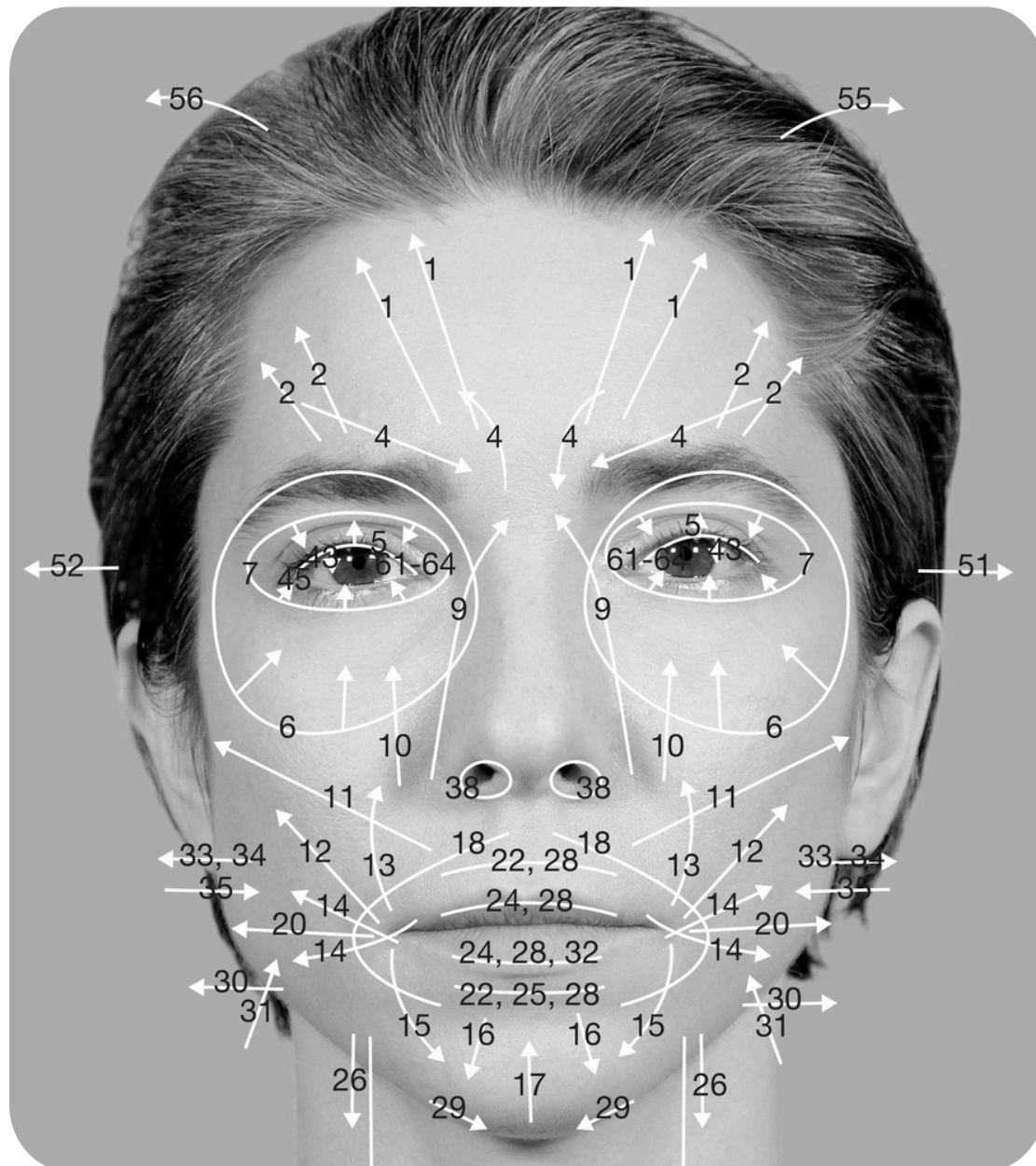
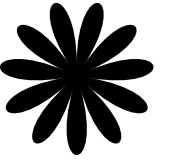
Dominar la lectura e interpretación del lenguaje corporal no consciente para **liderar, negociar y comunicar con impacto.**

Al finalizar la formación, los participantes serán capaces de:

- Separar posiciones técnicas de intereses reales
- Negociar sin ceder valor innecesario
- Detectar resistencias y desacuerdos antes de que aparezcan como objeción
- Leer coherencia o incoherencia entre discurso y comportamiento
- Ajustar su estrategia en tiempo real según la reacción del interlocutor
- Construir relaciones profesionales sólidas sin perder firmeza



BLOQUE 1: El cuerpo no mente



El poder de la comunicación no verbal:

Utiliza un método científico probado para distinguir lo que es real de lo que aparenta serlo.

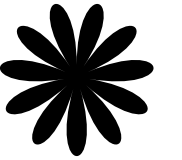
Toma decisiones más inteligentes y con menos margen de error.

Segmentos del cuerpo:

Cada parte del cuerpo tiene un significado propio.

Domínalo para anticiparte, leer con precisión y actuar con ventaja.

BLOQUE 2: Movimientos y coherencia postural



Hemicáras:

Aprende a ver más allá del rostro. Detecta si existe vínculo o desconfianza, y ajusta tu comunicación para conectar de verdad.



Cambios de posición en la

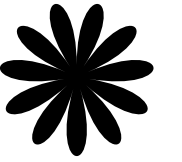
silla: Descubre cuándo alguien está abierto, incómodo o listo para marcharse, sin que diga una palabra.



Bucles primarios:

Aprende a leer los cruces de piernas y brazos; detecta señales de tensión o autodefensa y adapta tu estrategia en el momento.

BLOQUE 3: Las manos como espejo emocional



Gestos con las manos:

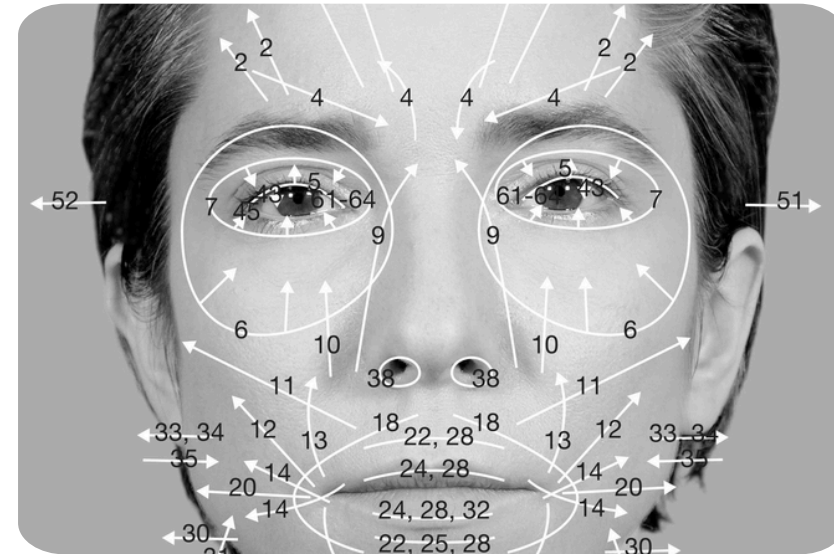
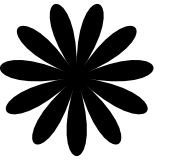
Analiza la dirección, la configuración y el movimiento de las manos para conocer la intención real del otro.



Microprensiones y Macroprensiones:

Descubre si tu interlocutor está estresado, valorando tu propuesta o está preparado para ceder. Usa esa lectura para guiar la conversación a tu favor.

BLOQUE 4: Lectura facial y micropicores



Micropicores:

Interpreta los autocontactos que revelan duda, tensión o desacuerdo antes de que se digan.



Teoría de la relación

Gestión del poder y la confianza en relaciones profesionales.

PERFIL DE LINKEDIN



TANIA MARTORELL

Tania Martorell Riviere es una profesional especializada en gestión del talento, marca personal y comunicación no verbal, con experiencia consolidada en el área de Recursos Humanos, desarrollo profesional y evaluación del talento. Desempeña roles como People Business Partner y Coach en Endesa / Enel Group, aportando valor estratégico al diseño e implementación de iniciativas de formación y desarrollo organizacional.

Psicóloga Executive coach | Experta en Marca personal | Inteligencia emocional | Evaluación del talento | Comunicación no verbal y lenguaje corporal | People Business Partner en Enel Group

PERFIL DE LINKEDIN



LAURA TEJERINA

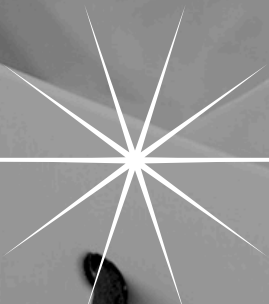
Laura Ojeda Tejerina es una profesional especializada en lenguaje no verbal aplicado a negociación, comunicación estratégica, comportamiento humano e inteligencia artificial aplicada al negocio, con una trayectoria híbrida que combina marketing, comunicación, liderazgo y tecnología. Ayuda a profesionales y organizaciones en toma de decisiones críticas, liderazgo, influencia y productividad.

Sinergóloga certificada LICENCIA No L560 | Experta en lenguaje no verbal no consciente y semiconsciente | Consultora en comunicación y tecnología | Especializada en Inteligencia Artificial Lowcode





El cuerpo habla, aprende a leerlo



2026