

En el mundo corporativo, la comunicación efectiva y la capacidad de interpretar señales no verbales son cruciales para el éxito tanto en el **reclutamiento de ejecutivos de alto nivel** como en el **análisis de contrapartes en negociaciones comerciales**.

Nuestro servicio de análisis de lenguaje no verbal ofrece una herramienta poderosa para identificar la autenticidad, confianza y alineación cultural de los candidatos, así como para mejorar la eficacia en las negociaciones con clientes, proveedores y actores de interés.

PERFILADO COMERCIAL

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Nuestro proceso de análisis de lenguaje no verbal se lleva a cabo en varias etapas. Utilizamos técnicas avanzadas de perfilación para evaluar la congruencia entre el lenguaje verbal y no verbal, identificando posibles discrepancias y áreas de oportunidad.

DEFINICIÓN DE PUNTOS DE INTERÉS	Comienza con una entrevista inicial con el mandatario para la definición de objetivos y puntos de interés.
OBSERVACIÓN DE SEÑALES	Observación detallada de señales no verbales durante entrevistas o reuniones, incluyendo contacto visual, expresiones faciales, gestos, postura y tono de voz.
ANÁLISIS DE CONGRUENCIA	Utilizamos técnicas avanzadas de perfilación para evaluar la congruencia entre el lenguaje verbal y no verbal, identificando posibles discrepancias y áreas de mejora.
INFORME DE RESULTADOS	Finalmente, se elabora un informe detallado con conclusiones y recomendaciones específicas para cada caso.

PERFILADO COMERCIAL

BENEFICIOS

PARA EL RECLUTAMIENTO DE EJECUTIVOS:

- Identificación de candidatos ideales: Detecta la confianza, autenticidad y alineación cultural de los candidatos.
- Reducción de riesgos: Minimiza el riesgo de contrataciones inadecuadas mediante una evaluación más precisa
- Alineación estratégica: Garantiza que los candidatos seleccionados estén en sintonía con los objetivos y valores de la empresa.

PARA EL ANÁLISIS DE CONTRAPARTES:

- Detección de sinceridad: identifica señales de sinceridad y disposición al acuerdo.
- Anticipación de estrategias: permite evaluar el nivel de interés y compromiso de la contraparte.
- Mejora de resultados: Facilita ajustes en tiempo real para lograr acuerdos mutuamente beneficiosos.

REQUERIMIENTOS

Para llevar a cabo el análisis de lenguaje no verbal, **es necesario contar con grabaciones de video de entrevistas o reuniones, o bien, realizar observaciones en tiempo real durante estas interacciones.** Es fundamental que las sesiones sean lo más naturales en contexto para asegurar la precisión del análisis. Además, se recomienda que las entrevistas o reuniones se realicen en un entorno nativo que permita una observación clara.

Este servicio está diseñado para proporcionar insights profundos y accionables que mejoren tanto el proceso de selección de ejecutivos como la efectividad en negociaciones comerciales, contribuyendo al éxito y crecimiento sostenido de su organización.