



nutriva  
ACADEMY



Relatore:  
**Dott. Roberto Menghini**

## PRESENTAZIONE ONLINE DEL CORSO “Il linguaggio del corpo per la consulenza professionale” con il Dott. R. Menghini Mercoledì 8 Aprile 2026 14.00-14.45

Sei un professionista nell'ambito sanitario e del benessere?

Vuoi migliorare le tue capacità di comunicare?

Vuoi ottimizzare il tuo consiglio al cliente/paziente?

Ti è mai capitato di dare un consiglio inefficace?

Ti sei mai domandato il perché anche se ti sei attenuto perfettamente ai protocolli?

Forse il tuo paziente/cliente non riesce ad esprimere tutto a parole.....

Forse interpreta un'esigenza in un modo non corretto fuorviando il tuo consiglio.....

Forse quel rimedio non è adatto alla sua tipologia corporea.....

Un corso per andare oltre all'ascolto della sola parola, ottimizzando il consiglio e aumentando la tua capacità professionale.

Il rischio nel non saper “leggere” la persona in un modo che va oltre le parole è quello di offrire al cliente un consiglio/prodotto inefficace, con scarsi risultati e conseguente perdita di credibilità.

L'obiettivo del corso è di **ottimizzare il tuo modo di porti in modo positivo e propositivo verso la clientela, saper ascoltare non solo le parole ma anche il corpo, i micro-movimenti, il tono e il timbro della voce, l'atteggiamento, il viso**, al fine di comprendere le esigenze reali delle persone che si affidano a te e il prodotto più adatto.

Lelemento più importante della comunicazione non è rappresentato dalle parole ma dall'insieme degli atteggiamenti e dei movimenti del corpo. Si parla di linguaggio verbale, non verbale e paraverbale. Il messaggio che il cliente vuole comunicare dipende per il 7% dalle parole, per il 38% dalla voce e per il 55% dalla comunicazione non verbale.

Il linguaggio paraverbale tiene conto anche di come diciamo una cosa attraverso, ad esempio, il tono e volume della voce, la velocità, la postura, i gesti.

Un sopracciglio inarcato, un sorriso, le mani che si muovono in micro-movimenti sono tutti segnali non verbali che fanno parte del linguaggio del corpo e questa forma di comunicazione può rivelare molto più di ciò che si esprime con le parole.

Nel corso verranno anche approfonditi i **diversi biotipi costituzionali** (spesso legati a diverse prevalenze ormonali), che manifestano specifiche caratteristiche morfologiche, fisiologiche e psicologiche, corrispondenti ad esigenze diverse magari per una stessa problematica riferita. Verrà approfondita la diversa modalità di approccio, a seconda del soggetto, al fine di ottimizzare la propria consulenza e consiglio professionale.

**Saper interpretare i segnali del corpo è una competenza che ci permette di ottenere una visione più completa e autentica dell'esigenza del cliente.** Questa consapevolezza può aiutarti a migliorare tua stessa comunicazione non verbale e può essere un valido aiuto per gestire al meglio il consiglio.

*La partecipazione alla presentazione non vincola all'iscrizione al corso.*