

KROPSSPROG – DET OVERSETE SALGSVÆRKTØJ

Jeg vil gøre de jobsøgende bevidste om de signaler de udsender igennem kropssprog, så de kan anvende dem konstruktivt i jobsøgningen til at sælge deres ønskede budskab til en fremtidig arbejdsgiver.

Det er relevant at inddrage kropssproget i jobsøgningen da det spiller en vigtig – men oftest overset – rolle i kommunikation.

Faktisk menes det at:

80 % af kommunikationen tolkes ud fra kropssproget

15 % af kommunikationen tolkes ud fra tonefaldet

5% af kommunikationen tolkes ud fra det talte ord

I min workshop vil jeg derfor give den jobsøgende konkrete værktøjer til at anvende sit kropssprog, til at tiltrække sig opmærksomhed fra en fremtidig arbejdsgiver, samtidig med at den jobsøgende skiller sig ud fra mængden med en personlig CV-film, og dermed forkorter vejen til et job.