fundeun
FUNDACIÓN
EMPRESA UNIVERSIDAD
DE ALICANTE

Máster en comunicación No Verbal Científica y Comunicación Integral

noverbal
Comunicación No Verbal Científica

Titulación

FUNDACIÓN EMPRESA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

"La profesión del futuro"

METODOLOGÍA

Con el **Método de Comunicación Integral Eficiente**, dominará gracias a las más modernas técnicas de Comunicación Verbal y No Verbal Científica, todo el proceso comunicativo y de esta manera, se convertirás en un **experto en comunicación, observación y lectura de gestos, pensamiento y conocimiento humano** obteniendo así los resultados que en cada momento y situación que realmente desea.

Dirigido a

- ✓ **Cualquier persona que quiera dominar estas potentes disciplinas científicas de la comunicación, pudiendo emplearla en cualquier trabajo, a nivel personal o bien como profesión.**

- ✓ Directivos y Empresarios
- ✓ Psiquiatras
- ✓ Terapeutas y Coach
- ✓ Médicos
- ✓ Abogados
- ✓ Jueces
- ✓ Mediadores
- ✓ Directivos
- ✓ Departamento de ventas
- ✓ RRHH
- ✓ Cuerpos y fuerzas de seguridad
- ✓ Estudiantes
- ✓ Profesionales Del mundo de la Comunicación
- ✓ Criminólogos y Detectives Privados.
- ✓ Cualquier persona que comunique, se interrelacione o negocie.
- ✓ Estudiantes que busquen una profesión de futuro.

El **Método CIE** sigue el siguiente proceso:

- Observa adecuadamente y con escucha activa a tu interlocutor.
- Analiza e interpreta con herramientas Científicas todo lo que estás viendo.
- Prepara y elabora tu mensaje, adaptándolo y personalizando.
- Comunica correctamente, empatizando e influyendo positivamente.

La Comunicación No Verbal te aportará una útil, práctica y potente información acerca de tu interlocutor, en todos los momentos en los que interacciona con él, desde la recepción del mismo, en la detección de sus necesidades, hasta la resolución de conflictos y cierre de compromisos. Además, te permite estar en esas relaciones en una situación privilegiada.

El Proceso de Observación e Interpretación, incluye las siguientes herramientas:

1. **Psicología del rostro**
   Disciplina clínica que nos aporta información acerca de cómo es nuestro interlocutor. Será capaz de leer su psique.

Según sea su rostro tendrá unas potencialidades y unas limitaciones.

Sabrá cómo tratarle, si es más o menos influenciable, más o menos creativo, más o menos decidido, más o menos preciso, tiene mayor o menor capacidad de improvisación, hipersensible, cómo toma decisiones, etc…

2. **Sinergología**
   Disciplina Científica que te permite identificar, analizar e interpretar los gestos inconscientes que realiza tu interlocutor con todo su cuerpo.

   Podrá saber entre otras cosas si está receptivo o no a nuestros argumentos, si está molesto o a gusto, si hay algo que no se atreve a decir, si duda de lo que nos está diciendo, incluso si te miente. Así hasta los aproximadamente 2.000 Items que etiqueta e identifica la Sinergología.

3. **Detección de mentiras**
   La unión de 5 poderosas Disciplinas Científicas utilizadas para detectar si su interlocutor duda o incluso miente cuando está comunicando con usted.Sabrá si existen incongruencias entre lo que nos dice con sus palabras y lo que nos dice con sus gestos.

4. **Microexpresiones**
   Observando su rostro podemos descubrir la emoción real que siente en ese momento esa persona.

   De esta manera leeremos la emoción verdadera, la subyacente, que está por detrás de la que nos puede estar intentando transmitir.

5. **Paralingüística**
   El tono, el timbre, la entonación, el volumen y la velocidad a la que habla nos permite identificar el estado en el que se encuentra, incluso saber si puede estar nervioso, preocupado, triste o incluso si nos pudiera estar mintiendo o bien, ocultándonos algún tipo de información.

6. **Neurociencia**
   Según su comportamiento sabremos qué zona o zonas de su cerebro están más activas habitualmente. Es planificador?, analítico?, emocional?, visionario?, extrovertido?, decidido?,.

   Tras conocer cómo es tu interlocutor y cómo se comporta contigo en una situación concreta, podrá pasar a la preparación del mensaje adecuado y correcto para el mismo y posteriormente a comunicar adecuadamente.

7. **Psicología de la Escritura. Grafología**
   Como es la persona, cómo piensa y siente. Pudiendo llegar a establecer una conexión entre su Psique y su escritura.

Aplicando distintas herramientas de Comunicación e Inteligencia Emocional y va a **ser capaz de**:

- Negociar adecuadamente en cada situación concreta.
- Persuadir, convencer e influir positivamente sobre las personas.
- Motivar.
- Conseguir resultados fiables y duraderos en el tiempo.

Tras la realización del Máster **será capaz de**:

- Seleccionar a tus colaboradores idóneos.
- Mejorar profundamente tu comunicación.
- Detectar mentiras e incongruencias.
- Identificar del esfuerzo de tus colaboradores.
- Descubrir los límites de cada integrante de tu equipo.
- Mejorar el proceso de comunicación con ellos.
- Determinar el momento de influencia sobre cada persona.
- Observar el grado de involucración individual.
- Conocer cómo es cada persona, limitaciones, potencialidades y las tuyas propias.
- Saber por qué toma decisiones su interlocutor.
- Determinar el estado de ánimo y grado de comodidad.
- Saber cómo y en qué piensa la persona que tiene a su lado casi en cada instante.
- Dominar la Comunicación

En definitiva, el Master **le va a ayudar**:

- A dirigir equipos.
- A negociar eficazmente.
- A incrementar ventas.
- A identificar oportunidades de negocio.
- A mejorar relaciones interdepartamentales.
- A seleccionar a socios y personal adecuado.
- A poder vender con más seguridad y eficiencia.
- A sacarle más rentabilidad a tus relaciones.
- A optimizar el rendimiento de tus colaboradores.
- A minimizar los conflictos con clientes y reclamaciones.
- A tener mayor seguridad en Terapias y procesos de Coach.
- A comunicar adecuadamente con cada uno de tus interlocutores.

SALIDAS PROFESIONALES

El Máster en CnvC le preparará para obtener una **gran ventaja competitiva** en cualquier trabajo que realice.

El profesional en Conocimiento humano y Comunicación no verbal es cada vez más demandado como **profesión de presente y de futuro**, Le dará el poder de desarrollar su carrera a través de competencias en dirección empresarial, policial, formativas o de ayuda y terapia, en aspectos técnicos relacionados con el conocimiento humano, la gestión en RR.HH, ventas, derecho, área policial, … pudiendo acceder a puestos como:

- ✓ Especialista en Conocimiento Humano y Detección de Mentiras.
- ✓ Especialista en Comunicación no verbal Científica.
- ✓ Director General de RR.HH.
- ✓ Dirección del departamento de RR.HH.
- ✓ Técnico de RR.HH.
- ✓ Consultor en RR.HH.
- ✓ Responsable de la gestión del talento.
- ✓ Responsable departamento laboral.
- ✓ Responsable departamento responsabilidad social.
- ✓ Responsable de selección de personal.
- ✓ Responsable de clima laboral.
- ✓ Responsable departamento de ventas.
- ✓ Formador en áreas de Conocimiento Humano.
- ✓ Consultor y Formador en Cuerpos y Fuerzas de Seguridad.
- ✓ Director áreas de investigación criminal .
- ✓ Profesional en la rama de la Comunicación.
- ✓ Profesional en Conocimiento Humano dentro de la Policía Nacional o G.C., o agencias de inteligencia.
- ✓ Como Colaborador en medios de comunicación.

Máster de Comunicación No verbal Científica y Comunicación Integral

"Máster orientado a leer quién es quién y cómo se comporta, para posteriormente Comunicar eficientemente."

Duración:

El curso tiene una duración total de **335 horas.**

- 114 horas CLASE PRESENCIAL
- 50 horas prácticas en Aula virtual fotografías y videos training.
- 150 horas Tesis privada fin de curso TFM
- 16 horas de Tutorización.
- 5 horas distintas pruebas ON-LINE
- Apuntes PDF de las distintas sesiones.

PROGRAMA

Psicología del rostro	1. Neurociencia aplicada al rostro 2. 12 Pares de nervios craneales 3. Cerebro Preferente a. Instintivo Reptiliano b. Emocional Límbico c. Cortical Intelectual Racional 4. El Marco Craneal 5. Acercamiento a los receptors 6. Motor de vida cuantitativo 7. Motor de vida cualitativo
Cómo se encuentra tu interlocutor Parte I	1. Ejes de la cabeza a. La apertura y/o cierre b. El control y/o relajación c. La molestia y/o la incomididad d. La superioridad y/o la sumisión e. El acercamiento e interés y/o la huida 2. Acercamiento de las cabezas 3. La Proxémica
Cómo se encuentra tu interlocutor Parte II	1. El Sanpaku 2. El uso de las manos 3. La dimension Diacrónica y Socioafectiva 4. Movimiento de cejas 5. Fijaciones Corporales 6. Funcionamiento de los picores corporals
Neurociencia y funcionamiento del cerebro	1. Los 3 cerebros y los 2 hemisferios 2. Procesos de cada Hemisferio y cerebros 3. Competencias de cada cerebro predominante 4. Los 4 cerebros 5. Figuras de Autoridad: Los 12 arqueotipos
Emociones, microexpresiones y estados anímicos	1. Las emociones básicas 2. Las microexpresiones 3. El estado anímico 4. Paralingüística 5. La boca, comisuras y sus movimientos
Detección de Mentiras Parte I	1. El NO verdadero, falso y sistémico. 2. El Protocolo de preguntas 3. El SI verdadero, falso, cortés y sistémico 4. El Si/No de Paul Ekman 5. El movimiento de los hombros 6. Los cuadrantes oculares
Detección de Mentiras Parte II	1. Micropicores I 2. Paralingüística 3. Posiciones sentadas 4. Posiciones de las manos 5. Tipología de gestos 6. Cambios en la figura de autoridad

Negociación I	1. Posiciones sentadas 2. La configuración de las manos 3. Tipos de saludos 4. Gestos de dominio 5. Formas de caminar 6. Micropicores II
Negociación II	1. La lengua y sus movimientos 2. Besos y abrazos 3. Los bucles de los brazos 4. Los buches de piernas y sus cambios de posición 5. Microgestos y macrogestos 6. Micropicores III
Grafología	1. Conoce a la persona por su tipo de letra 2. Elementos Psicológicos en la escritura 3. Contraste con Psicología del rostro
Negociación III	1. Negociación y Ventas 2. No pases desaprecibido 3. El acompañamiento 4. Técnica del nunca No
Oratoria	1. Recomendaciones previas 2. La respiración 3. La Postura 4. Movimientos por el Escenario 5. Tipos de miradas 6. Las Emociones 7. CNCV aplicada a hablar en Público
Técnicas de influencia positiva, seducción y motivación	1. Técnicas para influir positivamente 2. Inteligencia Emocional 3. Técnicas de Comunicación Verbal, No Verbal y PNL 4. Movimiento de la mano en el pelo 5. Gestos de seducción y acercamiento Microcaricias

Formadores

J. Javier Torregrosa Vicedo

Experto en Conocimiento Humano y Comunicación No Verbal Científica, Neurociencia, Microexpresiones, Paralingüística y Morfopsicología, además es Sinergólogo, conferenciante, profesor en distintas Universidades y en Escuelas de Negocios, director del Máster de Comunicación no verbal Científica, colaborador en distintos medios de comunicación y formador en los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad y del Estado, así como perito judicial en Comunicación no verbal Científica.

César de la Cal Díaz de San Martín

Cross Cultural and International negotiation Consultant
Es un empresario y consultor experto en negociación y estrategia de negocios con ámbito internacional. Ha apoyado a diferentes empresas y a sus líderes para lograr el éxito y hacer el cambio necesario para ellos y sus organizaciones.
Con una amplia experiencia en desarrollo comercial, marketing y formación ejecutiva en numerosas industrias y diferentes países de Europa y América.

Juan Carlos Soler Palazón

Experto en Comunicación y herramientas de Comunicación para la venta, negociación e Inteligencia Emocional. Con más de 30 años de experiencia. "todo ello para ayudarte a ser más feliz y ganar más dinero".

Rocío Payá Ubeda

Graduada en Trabajo Social, Máster en Comunicación no verbal Científica y especialista en grado Superior en Comunicación no verbal Científica "Body Psiquer". Investigadora en Psicología del rostro de las personas con enfermedad mental y en personas susceptibles de ser captadas por organizaciones criminales.

Ana García Polo

Perteneciente al Cuerpo Nacional de Policía. Experta y titulada en Psicología de la Escritura. Estudiosa de la personalidad a través del comportamiento de la escritura. Máster en comunicación no verbal Científica.

Precio: 2.950 €

Pagos: Posibilidad de Financiación.

Posibilidades de Pago

A. Transferencia o Ingreso en el Nº de Cuenta

B. A través de PAYPAL con Tarjeta de Crédito o Cuenta PAYPAL

C. PLAN DE PAGOS FINANCIADO mediante financiera externa (SOLO PARA ESPAÑA)

Le ofrecemos una opción de plan de pagos para aquellos alumnos que necesiten contratar el pago aplazado del Máster en "Comunicación no verbal Científica y Comunicación Integral". El plan de pago fraccionará el costo restante del curso, en pagos mensuales.

Sintiéndolo mucho Paypal no admite la integración de los planes de pago.

Todos los pagos comprendidos en nuestro plan de pagos incluyen un incremento de la comisión de la financiera y está supeditado a la aprobación del mismo.

Es necesario haber realizado la preinscripción previa del curso y su pago inicial de 500 € para poder acceder al sistema de plan de pagos a través de la financiera. Pero antes de realizar la reserva y pagar, tenemos que tener la seguridad de que ha sido admitida su financiación, por lo que le aconsejamos que no pague hasta tener la seguridad de que su financiación ha sido aprobada. Usted debe contactar con javiertorregrosa@noverbal.es y le pediremos la información que precise la financiera para su posterior aprobación.

D. PLAN DE PAGOS CÓMODAMENTE A TRAVÉS DE SU TARJETA DE CRÉDITO.

A través de tu tarjeta de crédito, podrá pagar el valor de la inversión del Máster y pagarlo en cómodos plazos.

El pago mediante el datafono Virtual deberá ser por el importe total y después debe convenir con su banco en cuantos plazos desea o tiene la opción de pagarlo. Esta opción es aplazada para usted y debe convenirlo con su banco