

EXPERTO EN
COMUNICACIÓN
NO VERBAL CIENTÍFICA

-Alicante -

**Método de
Observación Y LECTURA**
Para obtener resultados duraderos

¿Qué es la Comunicación No verbal Científica?

La **Comunicación No Verbal Científica**, centra su base de Trabajo en la Neurociencia y en cuatro Disciplinas, la **Sinergología**, las **Microexpresiones** (FACS - Facial Action Coding System), la **Paralingüística** y la **Morfopsicología**.

Todas ellas trabajan de una manera completamente Científica, realizando ambas miles de estudios en comparaciones gestuales, para llegar a determinar patrones comunes, estadísticamente probados y a la vez poseen métodos de interpretación de gestos, microexpresiones corporales, cambios vocales y emociones reales, basadas en los últimos avances sobre los hemisferios cerebrales que respalda la Neurociencia.

Dominio Integral y Científico del Lenguaje Corporal

¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?



Analizamos, etiquetamos e interpretamos más de 2.500 gestos diferentes

La Comunicación No verbal Científica

Nos aporta una útil, práctica y potente información acerca de la persona o personas que tenemos ante nosotros, lo que nos permite afrontar con la máxima información cualquier toma de decisiones que debamos llevar a cabo en nuestro trabajo. De la misma, por lo tanto, **se puede beneficiar cualquier tipo de profesional**, que en su día a día interaccione con otras personas y que desee estar en esas relaciones en una situación de dominio sobre su interlocutor. También es muy interesante para los profesionales de la formación, que pueden incorporar en sus cursos esta Disciplina.

¿En alguna ocasión has tenido un problema de Comunicación?

En tu trabajo..., con un compañero, con un superior, con un subordinado, con un cliente, con un proveedor, con un socio, con un inversor,...

En tu vida personal..., con un amigo, con un conocido, con tu padre, con un familiar, con un vecino,....?

¿Eres capaz de comunicar adecuadamente, en todo momento y situación?... y con cualquier tipo de interlocutor...?

¿Has tenido en algún momento la sensación de que tu interlocutor no entiende lo que le intentas transmitir, qué habláis idiomas distintos...?

¿Es posible que hayan podido malinterpretar tus palabras...?



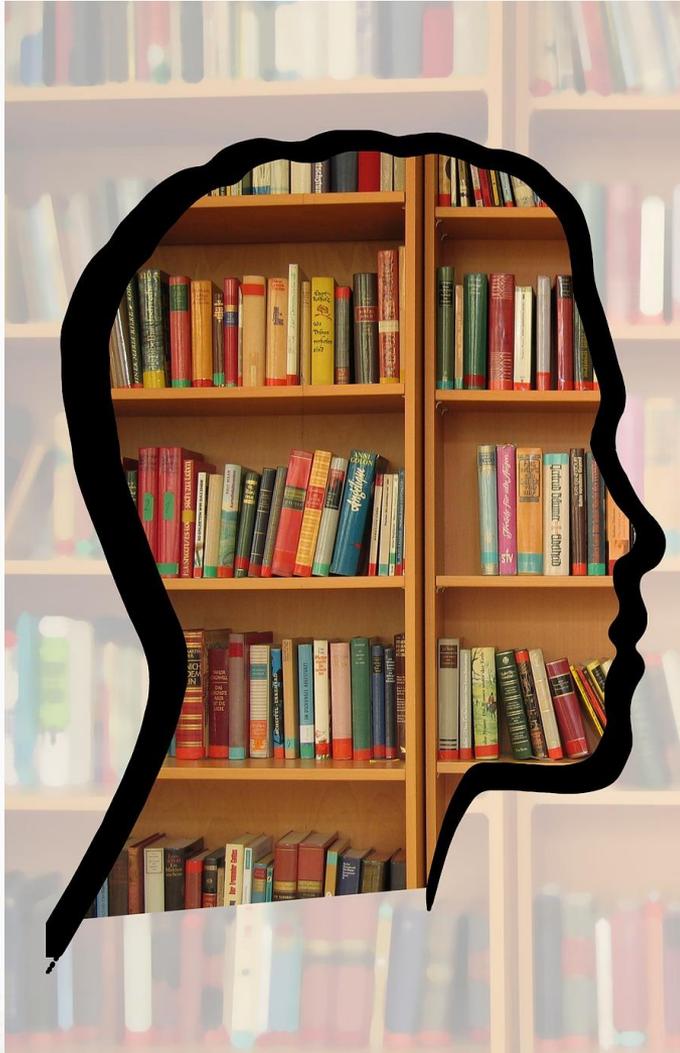
¿Te cuesta, a veces, identificar cómo es la persona que tienes delante de ti y comunicar adecuadamente con ella...?

¿Crees que has podido perder oportunidades por fallos en los procesos de comunicación...?

¿En alguna ocasión has salido de una negociación con el sentimiento de que podías haber conseguido mejores condiciones?



Nos aporta Información privilegiada sobre...



1.-La Verdad

Podremos detectar de nuestros interlocutores si hay incongruencias en su comportamiento

2.-La Emoción Real

Sabremos identificar las emociones reales que tiene la persona que tenemos ante nosotros

3.-La Apertura o el control

¿Está receptivo o está controlando la situación?

4.-El Recuerdo o la Invención

¿Está recordando o está inventando?

5.- El Deseo sincero

¿Qué deseos están detrás de sus actos?

6.-El Estado anímico

¿Cuál es el estado anímico real que tiene?

7.-El pasado o el momento actual

¿Cómo es y como está ahora, en este momento?

7 + 1.-La Seducción. ¿Le gusto?, ¿Podría querer relaciones conmigo?

Con el **Método de Observación Integral** , gracias a las más modernas técnicas de **Comunicación No Verbal Científica**, te convertirás en un experto observador, obteniendo así los resultados que en cada momento y situación, realmente deseas.



Estas son tus Herramientas de Comunicación No verbal Científica para ...

ESTAS SON TUS HERRAMIENTAS PARA...

**Observar
adecuadamente...**



El Método de Observación Integral

1. Psicología del rostro

2. Sinergología

3. Detección de Mentiras

4. Microexpresiones

5. Paralingüística

6. Neurociencia

1. Psicología del Rostro

Disciplina clínica que nos aporta información acerca de como es nuestro interlocutor. Es capaz de leer su psique.

Según sea su rostro tendrá unas potencialidades y unas limitaciones.

Podemos saber 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, etc....

2. Sinergología

Disciplina Científica que nos permite identificar, analizar e interpretar los gestos inconscientes que realiza nuestro interlocutor con todo su cuerpo

Podemos 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 nos miente

3. Detección de Mentiras

Mezcla de Disciplinas Científicas para detectar si tu interlocutor duda o incluso miente, cuando está comunicando con nosotros.

Podemos saber 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 ocultándonos algún tipo de información

6. Neurociencia

Según su comportamiento sabremos que zona o zonas de su cerebro son más activas habitualmente

Es planificador?, analítico?, emocional?, visionario?, extrovertido?, decidido?, puntual?,.....

Contenidos y Programa

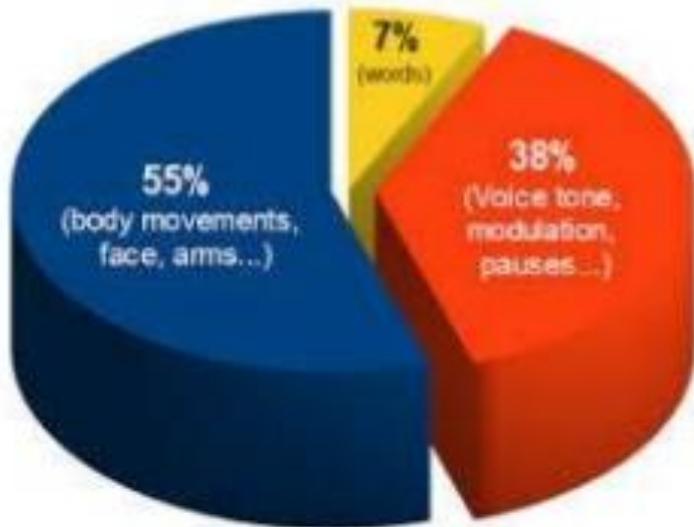


El 100% del Temario es Comunicación No verbal Científica

El Mayor porcentaje en un Proceso de Comunicación es No verbal

Dr. Albert Mehrabian and *you*

When you talk face to face with someone, your tone and body language make up 93% of your message.



But what happens when you are on the phone, not face to face?

	F2F		Phone
Body Language:	55%	to	0%
Words:	7%	to	13%
Energy/Tone:	38%	to	87%

Programa Académico

El 100% del Temario es Comunicación No Verbal Científica

TEMARIO:

70% Comunicación No Verbal Científica
30% Comunicación

Psicología del Rostro

- Neurociencia aplicada al rostro.
- 12 pares de nervios craneales.
- Cerebro Preferente:
 - Instintivo Reptiliano.
 - Emocional Límbico.
 - Cortica Intelectual racional.
- El Marco Craneal.
- Acercamiento a los receptores.
 - Motor de vida Cuantitativo.
 - Motor de vida Cualitativo.

Conoce como se encuentra contigo tu interlocutor I

- Ejes de la cabeza:
 - La apertura y/o el cierre.
 - El control y/ o la relajación.
 - La molestia y/ o la incomodidad.
 - La superioridad y/o la sumisión.
 - El acercamiento y/o la huida
- Acercamiento de las cabezas.

Conoce como se encuentra contigo tu interlocutor II

- El Sanpaku.
- El uso de las manos: La derecha y la izquierda.
- La Dimensión Diacrónica y Socioafectiva.
- Movimiento de Cejas.
- Fijaciones corporales.
- Funcionamiento de los Picores corporales.

Neurociencia y Funcionamiento del Cerebro

- Los 3 cerebros y los 2 hemisferios.
- Procesos de cada Hemisferio y cerebros.
- Competencias de cada cerebro predominante.
- Los 4 Cerebros
- Figuras de Autoridad: Los 12 arquetipos.

Emociones, Microexpresiones y Estados Anímicos

- Las emociones básicas.
- Las Microexpresiones.
- El estado anímico.
- La boca, comisuras y sus movimientos.

Negociación I

- Posiciones sentadas.
- La configuración de las manos.
- Tipos de saludos.
- Formas de caminar.

Negociación II

- La lengua y sus movimientos.
- Besos y abrazos.
- Los bucles de las los brazos.
- Los buches de piernas y sus cambios de posición.

Detección de Mentiras I

- El No verdadero, el No falso, el No cortés y el No sistémico.
- El Protocolo de preguntas.
- El Si verdadero, el Si falso, el Si cortés y el Si sistémico.
- El Si / No de Paul Ekman.
- El movimiento de los hombros.

Detección de Mentiras II

- Los cuadrantes oculares.
- Posiciones sentadas.
- Posiciones de las manos.

El Orden Cronológico formativo y organizativo de las distintas herramientas se adaptará a la Metodología más apropiada para la asimilación y comprensión de las mismas

Quienes se pueden beneficiar del Experto...?

- **Directivos de empresa:** Directores Generales, Directores de Compras, Directores Comerciales, Directores de Recursos Humanos, Comerciales.
- **Organismos Públicos:**
 - Justicia (Jueces, Abogados, Fiscales, Mediadores, Peritos Judiciales ...)
 - Sanidad (Médicos, Enfermeros,)
 - Educación (Profesores, ...)
 - Administración de Hacienda
- **Profesionales liberales:**
 - Psicólogos y Psiquiatras
 - Coaches,
 - Abogados,
 - Peritos,
 - Consultores, ...
- **Emprendedores**
- **Universitarios**
- **Cuerpos y fuerzas de Seguridad del Estado:** Guardia Civil, Policía Nacional, Policía Local, Funcionarios de prisiones, Inteligencia Nacional,



En qué nos puede ayudar el Experto?



A dirigir equipos

A negociar eficazmente

A incrementar nuestras 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 nuestras relaciones

A optimizar el rendimiento de nuestros colaboradores

A minimizar los conflictos con clientes y reclamaciones

A comunicar adecuadamente con cada uno de nuestros interlocutores

Tras la realización del Experto, el alumno, con su equipo, será capaz de...

- 1.- Seleccionar a sus colaboradores idóneos.
- 2.- Integración de los mismos.
- 3.- Supervisión y control del trabajo realizado
- 4.- Detección de incongruencias en el personal.
- 5.- Identificación del esfuerzo del colaborador.
- 6.- Descubrir los límites de cada integrante de su equipo.
- 7.- Mejorar el proceso de comunicación con ellos.
- 8.- Determinar el momento de influencia sobre cada uno.
- 9.- Observar el grado de involucración individual en el proyecto.
- 10.- Obtener con su equipo la máxima eficiencia.



Enverbal
comunicación No Verbal & Verbal

Con las personas con las que interactúa diariamente...

- 1.- Detectar el grado de apertura o cierre.
- 2.- Identificar como llega su argumentación al mismo.
- 3.- Redirigir negociaciones hacia sus propios intereses.
- 4.- Detección de incongruencias, objeciones y excusas en los argumentos.
- 5.- Determinar el mensaje adecuado para la persona que tenemos delante.
- 6.- Descubrir ante varias proposiciones la que realmente le interesa.
- 7.- Observar los items necesarios para mejorar la intercomunicación.
- 8.- Determinar los momentos de influencia.
- 9.- Identificar el momento adecuado para realizar el cierre o compromiso.
- 10.- Obtener los máximos resultados.



Profesorado Principal

J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda, expertos en Comunicación y Comunicación No Verbal Científica, Microexpresiones, Paralingüística, Neurociencia y Morfopsicología, además son Sinergólogos. Conferenciantes, Profesores en Escuelas de Negocios y Universidades nacionales e internacionales. Peritos en casos judiciales, Colaboradores en distintos Medios de Comunicación y Formadores en los Cuerpos Nacionales de Seguridad y del Estado.



Características

Fechas

De enero a julio de 2018

Horario presencial

- Viernes de 15:00 h a 21:00 h

Características

Lugar: Alicante – Universidad de Alicante

Total Horas: 135 horas

- 36 horas presenciales.
- 25 prácticas en Aula virtual y 4 tutorización.
- 70 horas Tesis fin de curso TFM

Precio

1.500 Euros.

Contacto y Reservas



www.noverbal.es

Javier Torregrosa

660 40 97 27

javiertorregrosa@noverbal.es



<http://fundeun.es/>

Marga Ruiz

965903833

marga.ruiz@ua.es