

PROGRAMA EXPERTO EN COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA Y NEURO-COMPORTAMIENTO

noverbal

Comunicación No Verbal Científica



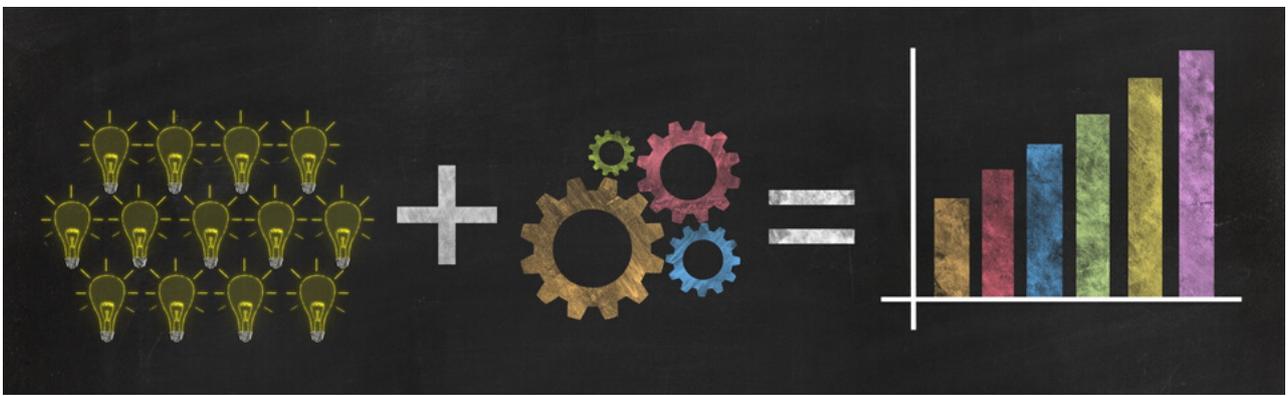
De Marzo a Mayo 2020

Titulación:



Colaboran:





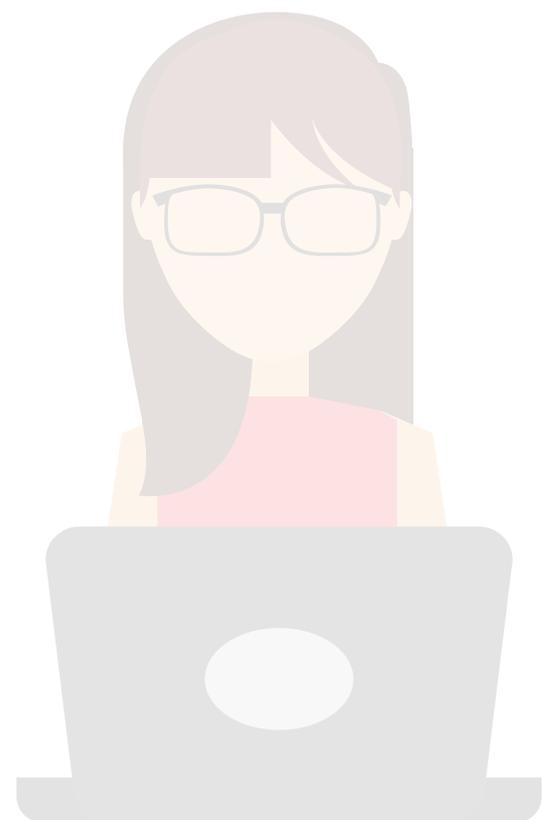
Metodología

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 convertirá 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.



**“Programa
orientado a
conocer quién es
quién y cómo se
comporta, para
posteriormente
Comunicar
Eficientemente”**



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 disciplinas:

1. Psicología del rostro

Disciplina clínica que nos aporta información acerca de cómo es nuestro interlocutor. Según sea su rostro tendrá unas potencialidades y unas limitaciones.

Sabrás 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.

Podrás 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 poderosas Disciplinas Científicas utilizadas para detectar si su interlocutor duda o incluso miente cuando está comunicando con usted. Sabrás si existen incongruencias entre lo que nos dice con sus palabras y lo que nos dice con sus gestos.

4. Psicología de la Escritura. Grafología

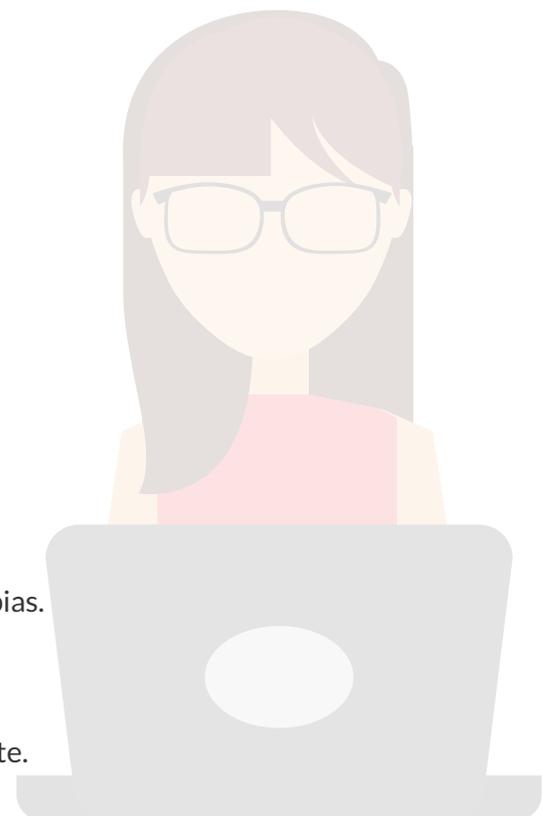
Como es la persona, cómo piensa y siente. Pudiendo llegar a establecer una conexión entre su Psique y su escritura.

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 programa "Experto" 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, 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.**

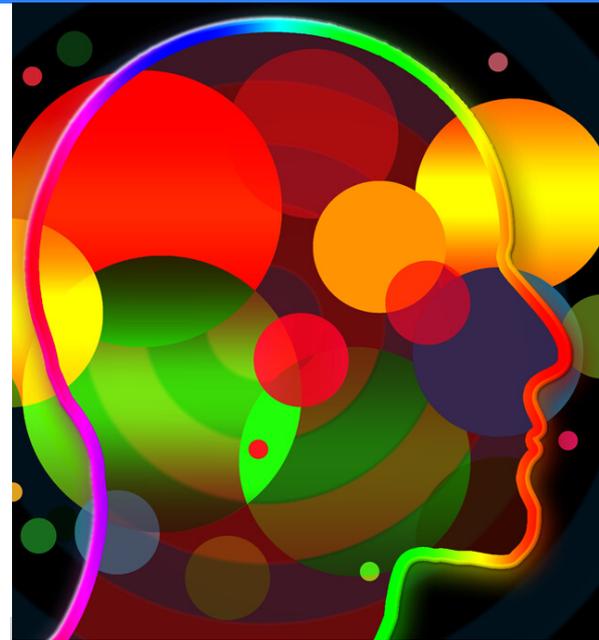


Salidas Profesionales

El Experto en CnvC y Neuro-Comportamiento, 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.





FECHAS: De Marzo a Mayo

Días miércoles

- 18 y 25 de marzo
- 1,15,22 y 29 de abril
- 6,13,20 y 27 de mayo

DURACIÓN:

El programa experto tiene una duración total de 90 horas.

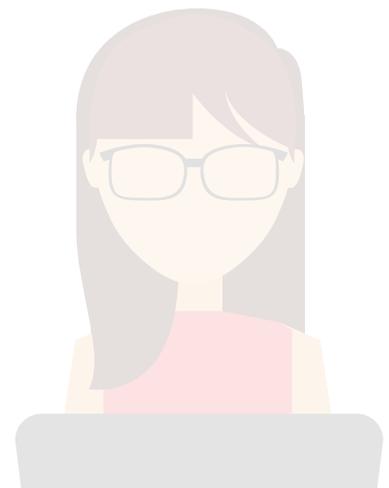
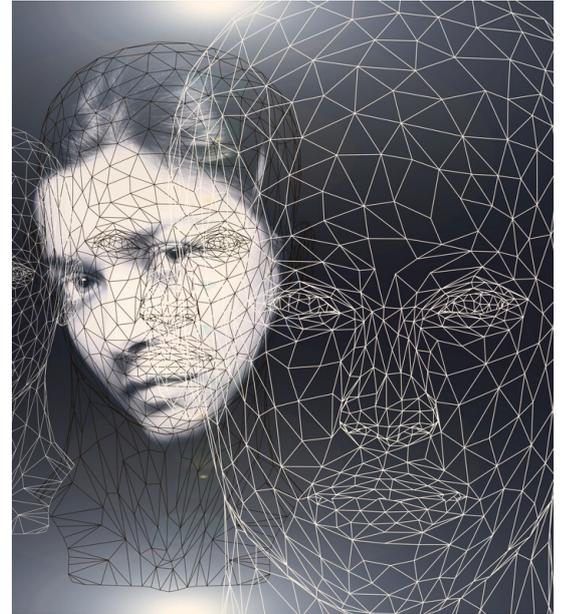
- 60 horas CLASE PRESENCIAL (10 sesiones de 6 horas cada sesión) días miércoles en horario de 15:00 a 21:00. De marzo a mayo de 2020
- 25 horas prácticas en Aula virtual fotografías y videos training.
- 5 horas distintas pruebas ON-LINE
Apuntes PDF de las distintas sesiones.

PRECIO:

Precio: 1.350 €

Pagos: Posibilidad de Financiación.

*Puedes bonificarte los costes de esta formación.
Consúltanos*



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 receptores
6. Motor de vida cuantitativo
7. Motor de vida cualitativo
8. Áreas de control y áreas de avance

Cómo se encuentra tu interlocutor Parte II

1. El Sanpaku
2. El uso de las manos
3. La dimensión Diacrónica y Socioafectiva
4. Movimiento de cejas
5. Fijaciones Corporales
6. Funcionamiento de los picores corporales

Negociación

1. Posiciones sentadas
2. Configuración de manos
3. Tipos de saludos
4. Gestos de dominio
5. Formas de caminar
6. Negociar con potenciales inversores

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 incomodidad
 - d. La superioridad y/o la sumisión
 - e. El acercamiento e interés y/o la huida
2. Acercamiento de las cabezas
 3. La Proxémica

Detección de Mentiras

1. El NO verdadero, falso y sistémico.
 2. El Protocolo de preguntas
3. El SI verdadero, falso, cortés y sistémico
 4. El Sí/No de Paul Ekman
5. El movimiento de los hombros
 6. Los cuadrantes oculares

Grafología

1. Conoce a la persona por su tipo de letra
2. Elementos Psicológicos en la escritura
3. Contraste con Psicología del rostro
4. Psique y personalidad
5. Comportamiento habitual

Formadores:

J. JAVIER TORREGROSA VICEDO

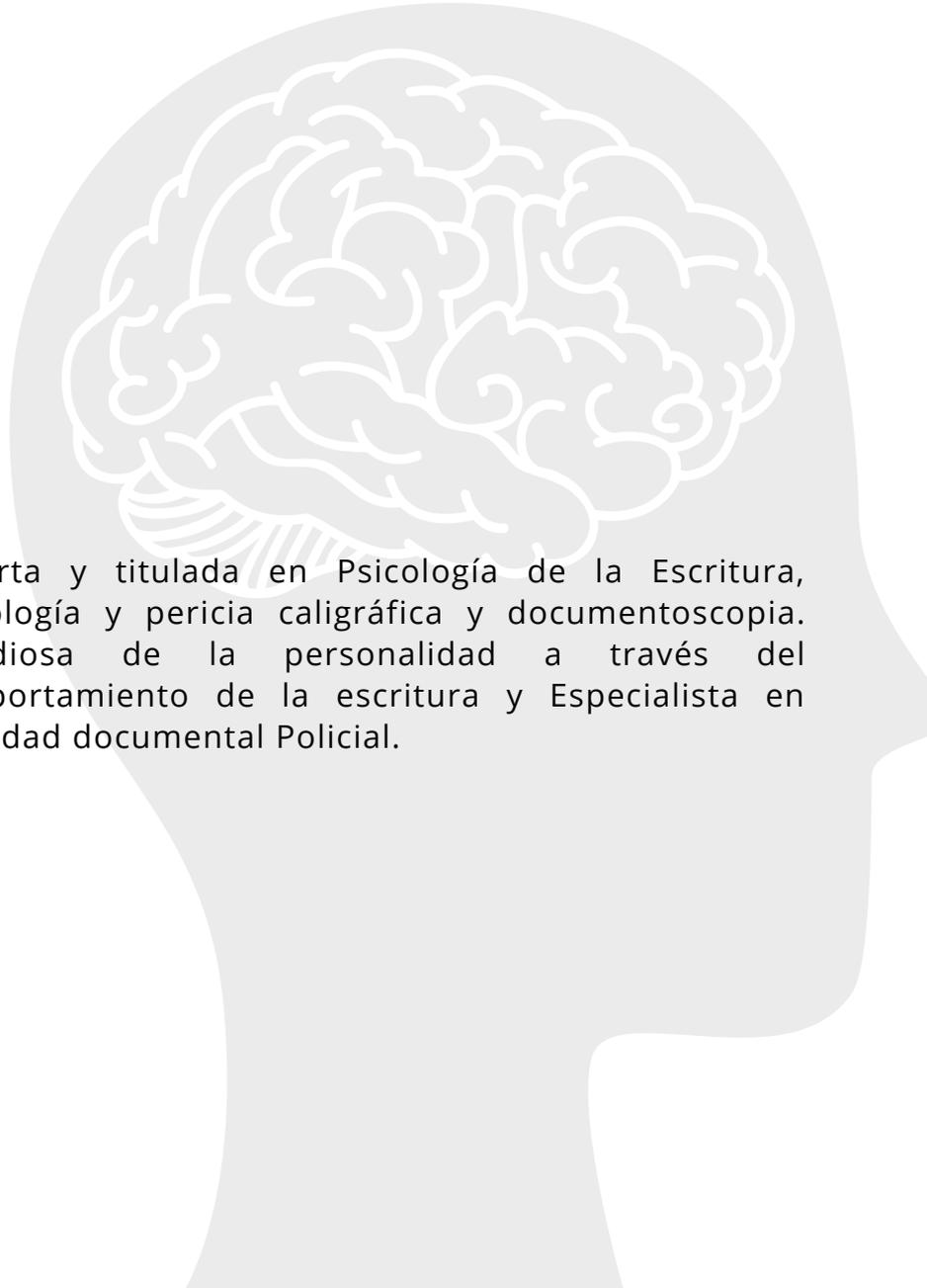


Experto en Conocimiento Humano y Comunicación No Verbal Científica, Neurociencia, Microexpresiones, Paralingüística y Morfopsicología, además es Sinergólogo, conferenciante, profesor en distintas Universidades y en Escuelas de Negocios, director del Máster de Comunicación no verbal Científica, colaborador 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.

ANA GARCÍA POLO



Experta y titulada en Psicología de la Escritura, grafología y pericia caligráfica y documentoscopia. Estudiosa de la personalidad a través del comportamiento de la escritura y Especialista en Falsedad documental Policial.



PROGRAMA EXPERTO EN COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA, Y NEURO- COMPORTAMIENTO



Contacto e inscripciones:

Para consultas o ampliar información dirigirse al mail: fundeun@ua.es

Para inscripciones rellene el formulario de inscripción alojado en la web www.fundeun.es

