Fundación Universitat Jaume I-Empresa

UNIVERSITAT JAUME I

FUNDACIÓ UNIVERSITAT EMPRESA UNIVERSITAT JAUME I. CASTELLÓN

Curso Superior de Comunicación No Verbal Científica (3ª Edición)

Higher education

Mixed Classroom Based

From 26/01/2018 to 07/07/2018

209 hours

PDF Course

Registration information

€

1800€

Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

PRESENTACIÓN

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. Es el **Dominio Integral del Lenguaje Corporal Científico**.

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?
8. **La Seducción.** ¿Le gusto?, ¿Qué tipo de relaciones quiere conmigo?

¿A QUIÉN SE DIRIGE?

El curso se dirige a diferentes perfiles:

- Directivos de empresa: Directores Generales, Directores de Compras, Directores Comerciales, Directores de Recursos Humanos, Comerciales.
- Organismos Públicos: jueces, abogados, fiscales, mediadores, peritos judiciales, médicos, enfermeras, profesores, Administración de Hacienda, etc.
- Profesionales liberales: psicólogos y psiquiatras, coaches, abogados, peritos, consultores, etc.
- Emprendedores
- Universitarios
- Cuerpos y fuerzas de Seguridad del Estado: Guardia Civil, Policía Nacional, Policía Local, Funcionarios de prisiones, Inteligencia Nacional, etc.

DATOS DEL CURSO

Duración: 209 horas
Modalidad: semipresencial (84 horas presenciales, 25 horas prácticas aula virtual y 100 horas trabajo final)
Calendario: de enero hasta julio de 2018.
Horario: viernes de 15 a 21 h. y sábados de 8:30 a 14:30 h.
Lugar: Fundación Universitat Jaume I - Empresa. Edificio Consejo Social.
Teléfono de contacto: 964 38 72 09

Calendario lectivo

Enero 2018	Viernes 26 y sábado 27
Febrero 2018	Viernes 16 y sábado 17
Marzo 2018	Viernes 9 y sábado 10
Abril 2018	Viernes 13 y sábado 14
Mayo 2018	Viernes 4 y sábado 5
Junio 2018	Viernes 8 y Sábado 9
Julio 2018	Viernes 6 y Sábado 7

OBJETIVOS

Identificar, comunicar, organizar, negociar y dirigir eficazmente a las personas:

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

Tras la realización del curso, el alumno será capaz de:

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

METODOLOGÍA

La **Comunicación No Verbal Científica**, centra su base de Trabajo en la **Neurociencia** y en dos Disciplinas, la **Sinergología** y las **Microexpresiones**. Las dos 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 y emociones reales, basados en los últimos avances sobre los hemisferios cerebrales que respalda la **Neurociencia**.

El **Curso Superior en Comunicación No Verbal Científica** es eminentemente práctico, con visionado de videos y análisis de fotografías, que permitirá que el asistente integre y adapte a su trabajo diario toda la información recibida.

Los asistentes realizarán prácticas entre sesión y sesión y elaborarán un trabajo de fin de curso, adaptado a la profesión de cada alumno.

PROGRAMA

1. **Conoce cómo se encuentra tu interlocutor**
    1. Ejes de la cabeza
        1. la apertura y/o el cierre
        2. el control y/ o la relajación
        3. la molestia y/ o la incomodidad
        4. la superioridad y/o la sumisión
        5. el acercamiento y/o la huida
    2. Acercamiento de las cabezas
    3. Acercamiento de las cabezas.
    4. El Sanpaku.
    5. El uso de las manos: La derecha y la izquierda.
    6. La Dimensión Diacrónica y Socioafectiva.
    7. Movimiento de Cejas y tipo de parpadeos.
    8. Fijaciones corporales.
    9. Funcionamiento de los Picores corporales
2. **Neurociencia y el Cerebro**
    1. Funcionamiento del cerebro.
    2. Los 3 cerebros y los 2 hemisferios.
    3. Procesos de cada Hemisferio y cerebros.
    4. Competencias de cada cerebro predominante.
    5. Figuras de Autoridad: Los 12 arquetipos.
3. **Emociones, Microexpresiones y Estados anímicos**
    1. Las emociones básicas.
    2. Las Microexpresiones.
    3. El estado anímico.
    4. Paralingüística: La voz y sus cambios: tono, timbre, volumen, velocidad y pausas.
    5. La boca, comisuras y sus movimientos.
4. **Negociación I**
    1. Posiciones sentadas.
    2. La configuración de las manos.
    3. Los bucles de las manos.
    4. Tipos de saludos.
    5. Gestos de dominio.
    6. Formas de caminar.
    7. Micropicores II
5. **Negociación II**
    1. La lengua y sus movimientos.
    2. Besos y abrazos.
    3. Los bucles de las los brazos.
    4. Los buches de piernas y sus cambios de posición.
    5. Tipos de saludos.
    6. Formas de caminar.
    7. Microgestos y Macrogestos.
    8. Micropicores III.
6. **Detección de mentiras**
    1. El No verdadero, el No falso, el No cortés y el No sistémico.
    2. El Protocolo de preguntas.
    3. El Si verdadero, el Si falso, el Si cortés y el Si sistémico.

4. El Si / No de Paul Ekman.
5. El movimiento de los hombros.
6. Los cuadrantes oculares.
7. Micropicores I.
8. Paralingüística: La voz y sus cambios: tono, timbre, volumen, velocidad y pausas.
9. Posiciones sentadas.
10. Posiciones de las manos.
11. Tipología de gestos.
12. Cambios en la figura de Autoridad.

7. **Seduce, Convence e Influye positivamente en los demás**
    1. Técnicas para influir positivamente.
    2. Técnicas de Comunicación Verbal y No verbal.
    3. Movimientos de la mano en el pelo.
    4. Gestos de Seducción y acercamiento.
    5. La proxémica.
    6. Micropicores IIII.
    7. Autocaricias y Microcaricias.

**El orden cronológico formativo y organizativo de las herramientas se adaptará a la metodología más apropiada para la asimilación y comprensión de las mismas.*

PROFESORES

J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda
Sinergólogos, expertos en Comunicación No Verbal Científica y Microexpresiones, Conferenciantes, Formadores Internacionales en diversas Universidades y Escuelas de Negocios, colaboradores en distintos Medios de Comunicación y Facilitadores y Consultores en los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado.

INFORMACIÓN DE MATRÍCULA

IMPORTE

Matricula ordinaria curso completo: 1800 €

Descuentos:

- -5%: Alumnos UJI/SAUJI, ex-alumnos FUE/ESUE, a partir de la segunda matricula de una misma empresa.
- -10%: Titulados en desempleo, profesionales en Régimen Especial (autónomos), empresas patrono de la FUE-UJI.

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Curriculum Vitae
- Fotografía en color
- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).
- Justificante del ingreso de 300 € como reserva de plaza, en la cuenta que se indica a continuación.
  N° de cuenta: ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

MODALIDADES DE PAGO

Los alumnos que deseen matricularse en este curso, deben efectuar en el momento de la matrícula, un ingreso de **300 €** a cuenta, en concepto de **reserva de plaza.**
N° de cuenta: ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

Resto del pago de la matrícula:

1. Con tarjeta de crédito/débito en las oficinas de la Fundación Universitata Jaume I-Empresa
2. Ingreso/Transferencia Bancaria: N° de cuenta: **ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**
3. Domiciliación bancaria: Junto a la documentación que hay que aportar a la hora de realizar la matrícula se deberá entregar un número de cuenta para poder hacer efectivo la domiciliación bancaria, que se realizará al inicio del Curso.

BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACION TRIPARTITA. Más información en la pestaña "Ayudas para trabajadores"

¿CÓMO Y DÓNDE TIENE QUE ENTREGAR LA DOCUMENTACIÓN?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Campus de Riu Sec - Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es
3. Vía fax al 964 387010

BONIFICADO POR LA FUNDAE

La formación de la FUE-UJI puede ser bonificable a través de la FUNDAE para la formación en el empleo (FTFE).

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

1. La persona participante debe ser un trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas).
2. La formación debe ser pagada por la empresa.
3. La empresa debe tener ubicación en el territorio español.

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

1. Plantilla media del año anterior.
2. Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí, y en función del número de personal en plantilla, se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de personas participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la FUE-UJI y quieren bonificarse, pueden ponerse en contacto con formacion@fue.uji.es o al teléfono 964 387 212 y estaremos encantados de asesorarles

FUE-UJI Trustees

companies and entities

Contact with us

we help you find what you need

Silvia Membrilla

Phone: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es

Andrea Navarro

Phone: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es

Reyes Riera

Phone: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es

+34 964 38 72 22

Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu Sec.
Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
12071 Castellón de la Plana, España

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993