Fundación Universitat Jaume I-Empresa

UNIVERSITAT JAUME I

FUNDACIÓ UNIVERSITAT EMPRESA UNIVERSITAT JAUME I. CASTELLÓN

# Detección de Mentiras. Herramientas de Detección de Mentiras en Comunicación No Verbal Científica

Modalidad
Semi-presencial

Del 25/10/2017
al 25/10/2017

4 horas

PDF
Curso

Información
de Matrícula

€

0€

## PRESENTACIÓN

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

Todas trabajan de una manera completamente Científica, realizando 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.

**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 relaciones conmigo?

## DATOS DEL CURSO

**Duración:** 4 horas
**Modalidad:** presencial
**Fechas**: 25 de octubre de 2017
**Horario:** de 16:00 a 20:00 horas
**Lugar:** Fundación Universitat Jaume I - Empresa. Edificio Consejo Social.
**Teléfono de contacto:** 964 38 72 09
**Importe matrícula:** 45 euros

*Curso 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.*

## PROGRAMA

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.

El programa del curso es el siguiente:

- **Detección de mentiras con comunicación no verbal científica**
  - Noes verdaderos, Noes falsos
  - Sies verdaderos, sies falsos
  - Si/No de Paul Ekman
  - El movimiento de hombros
- **¿Alguna vez te han mentido?**
  - En este curso podrás saber, con una fiabilidad superior al 85%, cuando tu interlocutor te miente.

## ¿QUIÉNES SE PUEDEN BENEFICIAR DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA?

Se pueden beneficiar de la Comunicación No Verbal Científica:

- **Directivos de empresa**: Directores Generales, Directores de Compras, Directores Comerciales, Directores de Recursos Humanos, Comerciales.
- **Organismos Públicos**: jueces, abogados, fiscales, mediadores, peritos judiciales, médicos, enfermeros, 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.

## ¿EN QUÉ NOS PUEDE AYUDAR EL CURSO?

El curso nos puede ayudar a:

- 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

## TRAS LA REALIZACIÓN DEL CURSO

El alumno mejorará su capacidad 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.
- 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.

## 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 SOBRE LA MATRÍCULA

**IMPORTE:** 45 euros

### DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).
- Justificante del ingreso del importe de la matrícula, en la cuenta que se indica a continuación.
  **N° de cuenta: ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**

### MODALIDADES DE PAGO

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)**

## ¿CÓMO Y DÓNDE TIENE QUE ENTREGAR LA DOCUMENTACIÓ?

La documentación se puede entregar:

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

## Patronos

empresas y entidades

## Contacta con nosotros

te ayudamos a encontrar lo que necesitas

### Silvia Membrilla

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

### Andrea Navarro

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

### Reyes Riera

Teléfono: 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



Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993