

## Iniciación a la Comunicación No Verbal Científica

Cursos superiores



Modalitat  
Semi-presencial



Del 20/02/2015  
al 06/03/2015



24 hores



PDF  
Curs



Informació de  
Matrícula



490€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià



### ¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA?

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

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.

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 gusta?, ¿Qué tipo de relaciones quiere conmigo?

### ¿QUIENES 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.

### DATOS DEL CURSO

**Duración:** 24 horas

**Modalidad:** semipresencial (18 horas presenciales + 6 horas de prácticas en Aula Virtual)

**Fechas:** 20 y 27 de febrero, 6 de marzo de 2015

**Horario:** viernes de 15 a 21 horas

**Lugar:** Fundación Universitat Jaume I - Empresa. Edificio Consejo Social.

**Teléfono de contacto:** 964 38 72 09

**Importe matrícula:** 360 euros.



A dirigir equipos

### ¿EN QUÉ NOS PUEDE AYUDAR EL CURSO?

- 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 SERÁ CAPAZ DE:

- **Con su equipo de trabajo:**
  - 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.
- **Con las personas con las que interactúa diariamente:** "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.

## METODOLOGÍA

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 dispondrán de un **Aula virtual**, donde poder practicar los conocimientos adquiridos.



## 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 interactúe 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.

1. El Funcionamiento del Cerebro.
2. Identifica en tu interlocutor:
  - 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.
3. Descubre si tu interlocutor siente:
  - Desagrado, miedo, sorpresa,...
4. Detección de mentiras.
  - Protocolo de preguntas
  - El No Verdadero
  - El No Falso y el No Cortés
  - El Sí Verdadero
  - El Sí Falso y el Sí Cortés
  - La duda: movimiento de hombros
5. Ante 2 proposiciones, saber cuál es la que le interesa.
6. Saber cuando algo es una obligación o es un deseo.
7. El estado anímico
8. La configuración de manos:
  - Incongruencia
  - Congruencia
  - Avanzar / Retroceder
  - Barrera
  - Rechazo
9. Cejas y parpadeos:
  - Parpadeos cognitivos
  - Parpadeos emocionales
10. Dimensiones:
  - Diacrónica: el tiempo
  - Socio-afectiva: los gustos
11. Uso de las manos: la derecha y la izquierda





## 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*

*Facilitadores y Consultores en los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado.*



## INFORMACIÓN SOBRE LA MATRÍCULA

### DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Fotografía en color
- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).
- Justificante del ingreso del importe de la matrícula, en la cuenta que se indica a continuación.

Nº de cuenta: ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

**IMPORTE:** 360 euros

### MODALIDADES DE PAGO

1. Con tarjeta de crédito/débito en las oficinas de la Fundación Universitat Jaume I-Empresa
2. Ingreso/Transferencia Bancaria: Nº de cuenta: ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

**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](mailto: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](mailto:formacion@fue.uji.es) o al teléfono 964 387 212 y estaremos encantados de asesorarles

## Patrons FUE-UJI

empreses i entitats



Posa't en contacte amb nosaltres  
t'ajudem a trobar allò que necessites



**Silvia Membrilla**

Telèfon: 964 38 72 09  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



**Andrea Navarro**

Telèfon: 964 38 72 12  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



**Reyes Riera**

Telèfon: 964 38 72 10  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)

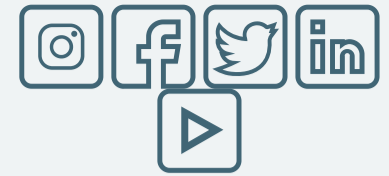


+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu  
Sec.

Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n  
12071 Castelló de la Plana, España



#### Accessos

[Home](#)  
[Informació institucional](#)  
[R & D & I](#)  
[Formació](#)  
[Jornades](#)  
[Pràctiques](#)  
[Beques per a titulats](#)  
[EuroFUE-UJI](#)

#### Més visitats

[Cursos FUE-UJI](#)  
[Ofertes de Pràctiques](#)  
[Ofertes de Beques per a](#)  
[Titulats](#)  
[Projectes EuroFUE-UJI](#)  
[Pròxims Congressos i](#)  
[Jornades](#)

#### Altres webs de la FUE-UJI

[elfue.com](#)  
[EuroFUE-UJI](#)  
[InnovaUJI](#)

#### [Avis Legal](#)

[Portal de transparència](#)

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