

## Comunicación No Verbal Científica en Procesos de Negociación



Modalitat  
Semi-presencial



Del 28/04/2017  
al 28/04/2017



4 hores



PDF  
Curs



Informació de  
Matrícula



40€



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 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?
- 7 + 1. **La Seducción:** ¿Le gusto?, ¿Qué tipo de relaciones quiere relaciones conmigo?

### DATOS DEL CURSO

**Duración:** 4 horas  
**Modalidad:** presencial  
**Fechas:** 28 de abril de 2017  
**Horario:** viernes de 16:30 a 20:30 horas  
**Lugar:** Fundación Universitat Jaume I - Empresa. Edificio Consejo Social.  
**Teléfono de contacto:** 964 38 72 09  
**Importe matrícula:** 40 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:

### 1. El Funcionamiento del Cerebro.

- Tipo de cerebro predominante en cada persona y su forma de actuar
- Determinar el mensaje adecuado para cada persona en función de la parte del cerebro predominante

### 2. Saludos en Negociación:

- Tipos de Saludos y su poder en negociación
- La superioridad y/o la sumisión de nuestro interlocutor
- Abrazo de Izquierda o por la derecha

## ¿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.

## ¿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 ALUMNADO MEJORARÁ SU CAPACIDAD DE

- 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.

## MATRÍCULA

IMPORTE: 40 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.  
Nº 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 Universitat Jaume I-Empresa
2. Ingreso/Transferencia Bancaria: Nº de cuenta: ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

## ¿CÓMO Y DÓNDE 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

## 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](#)