

PROXIMO DÍA 16 DE NOVIEMBRE DE 2019

Pasa a la Acción

CURSO DE TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA

“Es verdad todo lo que nos dicen?”

Detectar lo verdadero o falso

Ecología de la emoción o control

**Nos acercamos o alejamos de las
emociones**

¿“Contrólamos las emociones?”

Mentimos, recordamos o creamos

**Como afrontar una negociación a través de
nuestro estado anímico**

Comportamientos gestuales

**Cabeza, manos, cruces de piernas,
movimientos.**

**Andares, oratoria, saludos protocolarios y
sociales**

Curso acreditado por Bureau Veritas

**Un antes y un después en la Comunicación
Interpersonal**

**30 horas lectivas
10 horas por día**

**16, 23, 30 de noviembre de 2019
Centro de Estudios Vimar
09 :00 a 14:00
16:00 a 21:00**

RESERVA TU PLAZA

Metodología

La metodología a seguir durante el curso será teórico-práctico con ejercicios evaluativos entre módulos con un feedback de los progresos generando un progreso eficaz de todos los alumnos.

BENEFICIOS

Finalizada la formación le aportara una rentable y productiva información de su interlocutor.

Facilitará una potente herramienta que puestas en práctica, le ayudara a minimizar aquellos aspectos de los cuales habitualmente pasan desapercibidos en la negociación y en el día a día.

Aportará una seguridad frente a su interlocutor en la toma de decisiones, haciéndole estar en una situación de privilegio.

Una formación que se integra generando conocimiento y mejora de habilidades.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Equipos profesionales de Dirección.

Profesionales liberales.

Terapeutas, Facilitadores, **Coaches**.

Técnicos de Selección, RRHH.

Docentes, Formadores.

Fuerzas y cuerpos de Seguridad del Estado.

Seguridad Privada.

Personas con inquietudes profesionales y sociales.

Inversión: 525€

450 € antes del 10 de Noviembre

El pago se realiza por transferencia bancaria indicando:

Nombre del alumno e indicando CURSO COMUNICACIÓN EN la cuenta de ING DIRECT :

ES75 14650100 97 1730560933

PROGRAMA

1. Modulo primero

- Antecedentes de la Comunicación no verbal.
- El funcionamiento del cerebro.
- Movimientos de la cabeza. Control / Apertura.
- Identificación de la negación verdadera o falsa.
- Identificación de la afirmación verdadera o falsa.
- La Dimensión diacrónica y socioafectiva
- El sampaku. Tipología y estados.
- Los cuadrantes oculares.
- En la negociación, ¿Qué nos indican la forma de sentarse?.
- Movimiento de las manos. Su uso.

2. Modulo segundo:

- Las emociones y las microexpresiones básicas.
- La comunicación física.
- Los Gestos de Dominio.
- El estado anímico.
- La alineación de manos.
- La forma de caminar.
- Cejas y parpadeos.
- Análisis de los gestos (Método Asat)
- Besos y Abrazos.
- Ejercer influencia sin hablar.

3. Modulo tercero:

- Caricias y fijaciones corporales.
- La verdad y lo no expresado.
- Microgestos y Macrogestos.
- Bucles Primarios: Piernas y Brazos.
- Bucles Secundarios: Las manos.
- Proxemia. Distancias corporales.
- Paralingüística.
- La voz y sus cambios: tono, timbre, volumen, velocidad y pausas.
- Identificación de Mentiras.

INVERSIÓN

525 € matrícula ordinaria

450 € matriculándose antes del 10 de Noviembre.

Para formalizar inscripción hacer ingreso del importe de la matrícula en la cuenta de Banco ING DIRECT: ES75 14650100 97 1730560933 indicando claramente nombre y apellidos del alumno y el nombre del curso.