

El poder en tus manos



Ilustre Colegio oficial de Titulares Mercantiles de Granada

COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA

**INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

Enoverbal
Comunicación No Verbal Científica

¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?



Analizamos, etiquetamos e interpretamos más de 2.500 gestos diferentes

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.

Nos aporta información privilegiada sobre

1.-la Verdad

Podremos detectar si es verdad todo lo que nuestros interlocutores nos están diciendo o 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

Beneficios para el asistente

La **Comunicación No Verbal Científica** le va a permitir afrontar con la máxima información cualquier toma de decisiones que deba llevar a cabo en su trabajo y vida diaria. Le aporta una útil, práctica y potente información acerca de su interlocutor, en todos los momentos en los que interacciona con él, en la detección de sus necesidades, la resolución de conflictos y cierre de compromisos. Y además le permite estar, en esas relaciones, en una situación de dominio sobre su interlocutor.

Con la **Inteligencia Emocional** y **Habilidades sociales**, podrá a identificar los estados emocionales de su interlocutor de tal manera que le hará confiar en usted y estar receptivo y abierto a sus propuestas, además de la gestionar tu propia comunicación

La **P.N.L. (Programación Neurolingüística)**, le ayudará a ser capaz de influir en sus interlocutores por los canales adecuados a cada uno de ellos, personalizando de esta manera sus argumentaciones.

TEMARIO

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:

- el No Verdadero, el No Falso y el No Cortés
- el Sí Verdadero, el Sí Falso y el Sí Cortés

5.- P.N.L: Canales: Visual, Auditivo y Kinestésico.

6.-Inteligencia Emocional: Empatía. Interés sincero

7.-Persuadir y convencer a través de la PNL y la Inteligencia Emocional

Enoverbal
Comunicación No Verbal Científica

www.noverbal.es



Tras la realización del Curso, el incrementará su capacidad de:

- 1.- Detectar el **grado de apertura o cierre** de su interlocutor.
- 2.- Identificar como llega su **argumentación** al mismo.
- 3.- **Evitar pérdidas de tiempo innecesarias** ante personas no receptivas y ser capaces de redirigir la situación hacia sus intereses.
- 4.- Detección de **incongruencias, objeciones y excusas** en los argumentos.
- 5.- Determinar si el **mensaje es el adecuado** para la persona que tenemos delante.
- 6.- Descubrir ante **varias proposiciones** la que realmente le interesa.
- 7.- Observar los items necesarios para **mejorar la intercomunicación** .
- 8.- Determinar los **momentos de influencia** sobre el mismo.
- 9.-. Identificar el momento adecuado para realizar el **cierre o compromiso**.
- 10.- **Seducir** a nuestro interlocutor.
- 11.- **Incrementar ventas**, clientes, amigos, relaciones,
- 12.- Establecer un **mensaje adecuado** para cada persona.
- 13.- Establecer **relaciones de confianza**.
- 14.- Obtener los **máximos resultados en su trabajo**.



Características

Curso: Martes 18 de Noviembre de 2014 , de 16:30 h a 20:30 h.

Precio: 60 euros



Curso eminentemente práctico, orientado a conseguir resultados, con visionado de videos y análisis de fotografías, y totalmente adaptado a las situaciones reales en las que se ve inmerso en el día a día un profesional y permitirá que integre y adapte a su trabajo diario toda la información recibida

Profesorado

J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda, son Sinérgicos, expertos en Comunicación No Verbal, conferenciantes, profesores en Escuelas de Negocios, colaboradores en distintos Medios de Comunicación y formadores en los Cuerpos Nacionales de Seguridad del Estado.