

---

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

Curso Superior en Comunicación No Verbal Científica



La **Comunicación No Verbal** le aportará una útil, práctica y potente **información acerca de su interlocutor**, en todos los momentos en los que interacciona con él, desde la recepción del mismo, 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.

## Fecha de inicio

Comienzo 6 de Octubre 2017

## Lugar

Madrid - Universidad Rey Juan Carlos I

Consulta más información en:

Teléfono: 660 409 727 | Email: [info@noverbal.es](mailto:info@noverbal.es) | Web: <http://www.noverbal.es>

## Duración

El curso tiene una duración total de **300 horas**.

## Formadores

**J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda**, expertos en Comunicación No Verbal Científica, Neurociencia, Microexpresiones, Paralingüística y Morfopsicología, además son Sinérgicos, conferenciantes, profesores en Universidades y en Escuelas de Negocios, colaboradores en distintos medios de comunicación y formadores en las Fuerzas y Cuerpos Nacionales de Seguridad y del Estado.

 Precio **2800€**

## Programa

Tras la realización del **Curso Superior**, el alumno será capaz de:

- Detectar el grado de apertura o cierre de su interlocutor.
- Identificar como llega su argumentación al mismo.
- Evitar pérdidas de tiempo innecesarias ante personas no receptivas, y ser capaces de redirigir la situación hacia sus intereses.
- Detección de incongruencias, objeciones y excusas en los argumentos.
- Determinar si el mensaje es el adecuado para el cliente que tenemos delante.
- Descubrir ante varias proposiciones la que realmente le interesa.
- Observar los ítems necesarios para mejorar la intercomunicación.
- Determinar los momentos de influencia sobre el mismo.
- Identificar el momento adecuado para realizar el cierre o compromiso.
- Obtener los máximos resultados en su trabajo.
- Observar los ítems necesarios para mejorar la intercomunicación.
- Determinar los momentos de influencia sobre el mismo.
- Identificar el momento adecuado para realizar el cierre o compromiso.
- Obtener los máximos resultados en su trabajo.

Consulta más información en:

Teléfono: 660 409 727 | Email: [info@noverbal.es](mailto:info@noverbal.es) | Web: <http://www.noverbal.es>