

noverbal

Comunicación No Verbal Científica

LOS SECRETOS DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL Y PERSONAL



“ ALICANTE Y MADRID

**LOS SECRETOS
DEL
COMPORTAMIENTO
NO VERBAL
PARA EL ÉXITO
EMPRESARIAL Y
PERSONAL**

ANALIZA EL
COMPORTAMINETO
DE TU INTERLOCUTOR
PARA NEGOCIAR
DE UN MODO
MÁS EFECTIVO.

ORGANIZAN:

noverbal.es fundeun 

TITULACIÓN



Información y Reservas

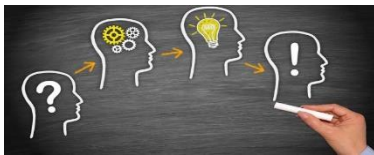
Teléfono: 660 409 727 | Email: info@noverbal.es | Web: www.noverbal.es

Dirigido a:

- ✓ Agentes Comerciales.
- ✓ Personas que negocian habitualmente.
- ✓ Directivos y ejecutivos de cualquier puesto.
- ✓ Terapeutas, Psiquiatras, Psicólogos.
- ✓ Coach.
- ✓ Cualquier persona que desee ser escuchada.
- ✓ Cualquier persona que desee persuadir.

El Método sigue el siguiente proceso:

- Observar adecuadamente y con escucha activa a tu interlocutor.
- Prepara y elabora tu mensaje, adaptándolo y personalizando.
- Comunica correctamente, empatizando e influyendo positivamente.



El Proceso incluye las siguientes disciplinas:

1. Psicología del rostro.

Disciplina clínica que nos aporta información acerca de cómo es nuestro interlocutor. Será capaz de leer su psique. Nos desvela las potencialidades y unas limitaciones propias y de las personas que nos rodean.

Sabrás cómo tratarle, si es más o menos influenciable, más o menos creativo, más o menos decidido, más o menos preciso, tiene mayor o menor capacidad de improvisación, hipersensible, cómo toma decisiones, nos dirá si el cliente necesita reflexión, o si es impulsivo, además si toma decisiones de manera emocional, cognitiva o si es materialista...

2. Preparación Argumental.

Para cada tipología de interlocutor, debemos construir argumentarios totalmente diferenciados. Es la clave de una comunicación a medida y dirigida.

3. Comunicación no verbal Científica Avanzada en procesos de negociación.

Es la gota que llena el vaso en este mundo tan competitivo. Nos ayudará a marcar la diferencia entre un buen comunicador y alguien que no lo sea. Comunicar

noverbal

adecuadamente nos hace sentirnos seguros, y para ello, lo primero que debemos conocer es cómo se encuentra nuestro interlocutor.

4. Inteligencia Emocional en la Venta y en la Negociación.

Quizá sea la clave del éxito, la preocupación por los demás, por nuestro cliente haciéndole sentir importante. Quizá sea la clave del éxito de un vendedor de élite. Veremos las Claves para hacer sentir importante a las personas que nos rodean y por supuesto a tu cliente.



Aplicando distintas herramientas de Comunicación e Inteligencia Emocional vas a ser capaz de:

- Negociar adecuadamente en cada situación concreta.
- Persuadir, convencer e influir positivamente sobre las personas.
- Te preparará para obtener una gran ventaja competitiva en cualquier trabajo, así como en tu vida personal.

Programa y Temario

El programa tiene una duración total de **6 horas**

PSICOLOGÍA DEL ROSTRO. MORFOPSICOLOGIA

1. Neurociencia aplicada al rostro
2. 12 Pares de nervios craneales
3. Cerebro Preferente
 - a. Instintivo Reptiliano
 - b. Emocional Límbico
 - c. Cortical Intelectual Racional
4. El Marco Craneal
5. Los receptores y su funcionamiento
6. Motor de vida cuantitativo
7. Motor de vida cualitativo

Información y Reservas

Teléfono: 660 409 727 | Email: info@noverbal.es | Web: www.noverbal.es

ARGUMENTARIOS

1. Tipologías Argumentarias
2. Construcción de Argumentos
3. Práctica Argumentaria

COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA AVANZADA

1. Dominio / Sumisión en los saludos
2. 3 Posiciones sentadas en Negociación
3. Items de huida y desinterés
4. Items de acercamiento

TÉCNICAS DE INFLUENCIA POSITIVA.

Técnicas para influir positivamente en procesos de comunicación



¿DÓNDE?

Ilustre Colegio de Agentes Comerciales de Madrid
C/ Ladera de los Almendros, 40
Valdebernardo. Madrid

¿CUÁNDO?

21 NOVIEMBRE 2019.

El curso se impartirá de 11:30 a 14:30 h y de 15:30 a 18:30 h, con una duración total de 6 horas.

¿CUÁNTO?

90 €/alumno.

Reservas y Pagos:

A. MEDIANTE INGRESO O TRANSFERENCIA:

1.- Transferencia o Ingreso en el Nº de Cuenta de BANKIA:

IBAN: ES66 2038 6165 8960 0013 9625

Número de cuenta: 2038 6165 8960 0013 9625

Indicando su nombre, apellidos y la palabra "COMPORTAMIENTO"

2.- Remita el Justificante al correo javiertorregrosa@noverbal.es

3.- Indique en el correo: su nombre, teléfono y e-mail con la referencia "COMPORTAMIENTO"

PROFESORADO



J. Javier Torregrosa Vicedo, experto en Comunicación No Verbal Científica, Neurociencia, Microexpresiones, Paralingüística y Morfo-psicología. Sinérgico, conferenciante, profesor en Universidades y en Escuelas de Negocios, colaborador en distintos medios de comunicación, formador en las Fuerzas y Cuerpos Nacionales de Seguridad del Estado y Perito en Comunicación No Verbal Científica en casos judiciales.