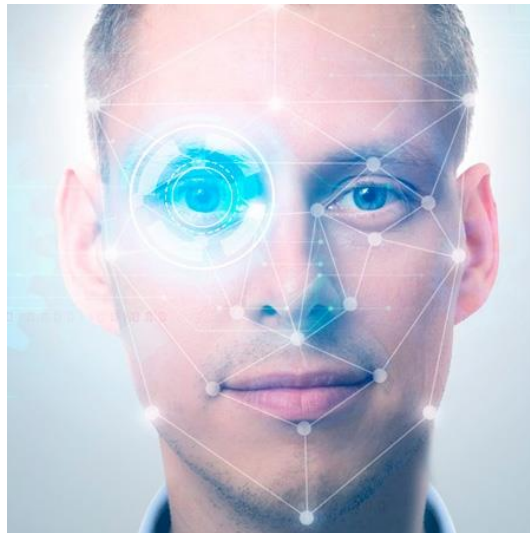


# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

## Los secretos del Comportamiento no verbal para el éxito personal y profesional



FUNDACIÓN  
EMPRESA UNIVERSIDAD  
DE ALICANTE

noverbal  
Comunicación No Verbal Científica

### Dirigido a:

- ✓ Directivos
- ✓ Comerciales
- ✓ Psicólogos
- ✓ Psiquiatras
- ✓ Coach
- ✓ Mediadores
- ✓ Personas que comunican o negocian habitualmente

### Información y Reservas

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

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

## El Método sigue el siguiente proceso:

- Observar adecuadamente y analiza con escucha activa a tu interlocutor.
- Adapta tu mensaje, personalizando a cada persona.
- Comunica correctamente, empatizando con ella y logrando resultados.



El Proceso incluye las siguientes disciplinas:

### 1. Psicología del rostro.

Disciplina científica que nos aporta información acerca de **cómo es nuestro interlocutor**. Serás capaz de leer su psicología y predecir su comportamiento. Nos desvela las potencialidades y 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...

Además, podrás saber cómo es tu propia psique, cómo funciona tu cerebro, cómo es tu personalidad y comportamiento y por qué tomas tus decisiones día a día.

### 2. Comunicación. Adaptación de tu comunicación a tu cliente.

Para cada tipología de interlocutor, debemos **comunicar totalmente a medida del cliente/interlocutor**. Es la clave de una comunicación empática y dirigida.

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

Te ayudará a conocer cómo se siente tu interlocutor, podrás saber si se abre a ti o no, ayudándote a marcar la diferencia entre un buen comunicador y alguien que no lo sea. Comunicar adecuadamente nos hace sentirnos seguros, y para ello, lo primero que debemos conocer es cómo se encuentra nuestro interlocutor.

Información y Reservas

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

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

Aplicando distintas herramientas de Comunicación no verbal Científica vas a ser capaz de:

- Conocer y conocer a interlocutor.
- Saber realmente cómo se encuentra y sus intenciones reales.
- Comunicar y empatizar en cada situación y con cada uno de ellos.
- Conseguir resultados.
- Diferenciarte profundamente de otros profesionales de tu sector.
- Sin lugar a dudas Negociar mejor y mejorar tus resultados.

## Programa y Temario

El programa tiene una duración **16 horas**:

-12 horas en directo (3 sesiones de 4 horas)

-4 horas de práctica con fotografías y videos de manera on line

**Diploma de acreditación por la Fundación Empresa Universidad de Alicante y Noverbal.**

### SESIÓN I Y II.

#### **-CONOCIMIENTO DE LA PERSONALIDAD Y COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE**

1. A través de sencillos, pero científicos "métodos" de la neurociencia, conocerás cómo es cada persona. Te dará un poder infinito en los negocios, ventas, en procesos de terapia y comunicación y en tu vida personal.  
Podrás saber cómo son las personas que te rodean.

#### **-PRACTICAS DE ARGUMENTARIOS EMPÁTICOS**

1. Te permitirá desarrollar acompañamientos y argumentaciones de manera personalizada para cada persona, pudiendo conectar e influir positivamente con tu cliente, amigo, proveedor, paciente, familiar, ...

### SESIÓN III.

#### **COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA AVANZADA**

1. Herramientas validadas para saber cuándo alguien está abierto o cerrado, dominante o sumiso, a gusto o en desacuerdo, en huida o en acercamiento real, sabrás cómo se siente realmente tu interlocutor contigo en cada momento.

#### **Información y Reservas**

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

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

## Características:

### ¿DÓNDE?

El programa se desarrollará de manera On-Line en "riguroso directo", permitiendo la interacción práctica entre alumno-profesor

### ¿CUÁNDO?

Los días 7, 14 y 21 de mayo, de 16:00 a 20:00 horas (viernes)

### ¿CUÁNTO?

250 euros

### ¿CÓMO?

Puedes elegir:

-Realiza una transferencia o ingreso a BANKIA de 250 euros– ES66 2038 6165 8960 0013 9625 (Noverbal)

-Haz un Bizum de 250 euros a través del número +34 660 40 97 27

-Mediante PAYPAL:



Escanea, paga y listo.

## PROFESOR titular



**J. Javier Torregrosa Vicedo**, experto en Comunicación No Verbal Científica, Neurociencia, Microexpresiones, Paralingüística y Morfopsicología. Sinergólogo, 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.

Información y Reservas

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