



IBIAE

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE IBI
desde 1993

Seminario
¡Descifra sus gestos y toma
Decisiones!

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

Seminario Comunicación No Verbal Científica

DESCIFRA SUS GESTOS

¿Qué le aporta la Comunicación No Verbal Científica ?

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 diario. Le aporta 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.

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.-Identifica la emoción real de tu interlocutor
- 6.-Ante 2 proposiciones, saber cuál es la que más le interesa.
- 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 alumno será capaz 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 el cliente 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.- Obtener los **máximos resultados en su trabajo**.



¿Quiénes se pueden beneficiar de La Comunicación No Verbal Científica?

¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?



Analizamos, etiquetamos e interpretamos más de 2.500 gestos diferentes

Emprendedores de cualquier sector.

Directivos, Comerciales y Equipos de venta.

Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

Trabajadores de Organismos Públicos:

Justicia (Jueces, Abogados, Fiscales, Mediadores, ...)

Sanidad (Médicos, Enfermeros,)

Educación (Profesores, ...)

Administración de Hacienda

Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado

Profesionales liberales:

Psicólogos

Abogados,

En definitiva, “cualquiera que en su trabajo diario se interrelacione con personas”.

Características

Fecha : Martes día 09 y Jueves día 11 de Diciembre de 2014

Horario: 3 horas cada jornada, de 17:00 horas a 20:00 horas

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 Asesor Comercial y permitirá que integre y adapte a su trabajo diario toda la información recibida

Inscripciones: Enviar correo con Nombre, apellidos, teléfono
a comunicación@ibiae.com o en el teléfono 966551730

Ingreso en la Cuenta: IBAN ES56 2038 6165 866000131222
En concepto poner: Nombre , Apellido y **IBIAE**
Enviar justificante al correo: javiertorregrosa@noverbal.es
Información Javier Torregrosa 660 40 97 27

Profesorado

J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda, son Sinergólogos, 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.

Precio 90 euros

**Para asistentes a la Clase Magistral gratuita del Martes día 23 de Septiembre,
inscripciones realizadas antes del día 28 de Noviembre y asociados a IBIAE**

60 euros