

# Súper Poderes para gente normal

Curso 16 de septiembre de 2017



¿Crees que has podido perder oportunidades por no realizar procesos de comunicación correctos y adecuados?

Te proponemos, gracias a las más modernas técnicas de **Comunicación Verbal y No Verbal Científica**, aprender todo el proceso de **comunicación efectiva** y el modelado de los puntos en común de **todos los grandes líderes históricos del mundo empresarial y social**.

De esta manera, podrás convertirte en un **experto en la interacción humana**, obteniendo así los resultados que en cada momento y situación, realmente deseas.

Te aportará una útil, práctica y potente información acerca de tu interlocutor, en

todos los momentos en los que interaccionas con él, desde la recepción del mismo, en la detección de mentiras y sabrás cómo se encuentra y cuáles son sus necesidades, hasta la resolución de conflictos y cierre de compromisos y acuerdos.

## Metodología

Trabajaremos aplicando el **Método C.I.E.** (Comunicación Integral Eficiente), que sigue el siguiente proceso:

1. Primero debes **Observar** adecuadamente y practicando una correcta **Escucha Activa**.
2. Después **Analiza e interpreta** con Herramientas Científicas, todo lo que estás viendo.
3. Con toda la información anterior, **Prepara y elabora** tu mensaje, adaptándolo y personalizándolo.
4. Y para rematar **Comunica** correctamente, **empatizando** e influyendo positivamente.

Antes de comunicar con alguien es necesario hacer una pausa y saber cómo es esa persona y descubrir cómo se encuentra en una interacción con nosotros.

Para ello aplicaremos distintas **Herramientas Científicas**:

- **Neurociencia.** Conocimiento de cómo funciona el cerebro y de cuál es el Hemisferio predominante en cada toma de decisiones.
- **Psicología del Rostro.** Disciplina Científica que nos aporta información sobre cómo es mi interlocutor. Nos informa, entre otras cosas, acerca de que pensamientos e ideas se basa cada persona para tomar decisiones y si es más o menos influenciable, decidido o comprometido.
- **Sinergología.** Método y Disciplina Científica de interpretación de Gestos no conscientes que nos informa cómo se encuentra mi interlocutor conmigo cuando nos comunicamos. Descubriremos si está receptivo, interesado, a gusto con nosotros, o bien está molesto, incómodo, se quiere ir, o incluso si tuviera dudas.
- **Detección de Mentiras.** Confluencia de herramientas científicas de diferentes disciplinas que trabajamos al día a con los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad.

Ahora ya sí que podemos preparar el mensaje adecuado para cada interlocutor y comunicar adecuadamente con él para obtener los resultados esperados con:

- **Influencia Positiva.** Técnicas de Persuasión Positiva e Inteligencia emocional en nuestras comunicaciones.

## Beneficios

Te daremos las **Claves** que te van a ayudar a mejorar tus **Procesos de Comunicación, empezando por conocer a tu interlocutor, saber cómo se encuentra contigo, detectando posibles Mentiras y por último Comunicando con ella.**

Todo esto te va a permitir estar, en una clara situación de ventaja frente a las personas con las que interactúas y hacer que se puedan cumplir tus expectativas.

**Tras la realización del Curso, serás capaz de:**

- Conocer **cómo es tu interlocutor** y en que se basa para tomar decisiones.
- Descubrir **si es más o menos** influenciable, decidido, comprometido o idealista.
- Saber el grado de **apertura** o cierre del mismo y si está **cómodo** o por el contrario molesto contigo.
- **Identificar cómo llega tu propia argumentación** y localizar el momento adecuado para obtener acuerdos, cierres y compromisos.
- **Detectar** tanto **incongruencias** entre el lenguaje verbal y gestual, como objeciones, excusas e incluso mentiras en los argumentos que te dan.
- **Elaborar tu mensaje adecuado** para comunicar personalizando con quien tienes delante.
- **Mejorar** tus **procesos de Comunicación** tanto en tu vida personal como profesional.
- **Obtener** los mejores **resultados** posibles en cada situación.

## Lugar

## **Ilustre Colegio de Agentes Comerciales de Madrid**

C/ Ladera de los Almendros, 40

Valdebernardo. Madrid

### Precio

90 € precio NO colegiados.

**60 € precio especial colegiados**

### Fechas

El curso se impartirá de 11:00 a 14:30 h y de 15:30 a 19:00 h con una duración total de **7 horas**.

### Formadores

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

**Rocío Payá Ubeda**, Graduada en Trabajo Social, Máster en Comunicación no verbal Científica y especialista en grado Superior en Comunicación no verbal Científica "Body Psiquer".

### Contacto y Reservas

Contacto e Información: Javier Torregrosa 660 40 97 27

[coaccm@coaccm.org](mailto:coaccm@coaccm.org)

[javiertorregrosa@noverbal.es](mailto:javiertorregrosa@noverbal.es)

### Proceso de Reservas

- Transferencia o Ingreso a BANKIA– ES66 2038 6165 8960 0013 9625
  - En el concepto debes poner: Tu nombre, primer Apellido y las siglas SGN. y enviar copia del ingreso o transferencia a noverbal.
  - Es muy importante que nos remitas el justificante de ingreso/transferencia al email [javiertorregrosa@noverbal.es](mailto:javiertorregrosa@noverbal.es), indicando tu nombre, teléfono y e-mail con la referencia “Comunica y Negocia Eficazmente” , Madrid.
- 
- PLAZAS LIMITADAS, por orden de inscripción.
-