

# Capacitación en Comunicación No Verbal y detección de engaño

Sus aplicaciones prácticas para el desarrollo del carisma, la habilidad negociadora y la detección del engaño.



**Docentes a cargo:** Dr. Sergio Rulicki,

**Duración del Taller:** 12 horas.

**Dirigida a:** Profesionales de empresas e instituciones de cualquier área de la organización. Profesionales del ámbito de la justicia y la seguridad. Profesionales independientes.

**Objetivos:** Instruir y entrenar a los asistentes el estado del arte del significado de los gestos y las posturas para el desarrollo de habilidades aplicables al crecimiento profesional.

**Metodología:** Entrenada e interactiva. Incluye la abundante proyección de ejemplos fotográficos y fragmentos de video para ilustrar los temas explicados. Técnicas de entrenamiento actoral.

**Agenda:** El taller se dictará los días 27 de octubre, 7 y 14 de noviembre de 2016, de 9 a 13hs.

**El precio** del taller, incluye el libro "Comunicación No-Verbal" del Dr. Sergio Rulicki

**Lugar:** Escuela de Negocios PwC Argentina, Bouchard 644, PB (CABA)

**Costo:** \$4500 + IVA.

**Contacto e Inscripción:**

Candela Diaz Bustos  
Teléfono: (54 11) 4850 0000 int. 4432

## El significado de los gestos

### Sinopsis

El conocimiento de la CNV sirve para desarrollar las habilidades que favorecen la creación de contextos emocionales positivos en las situaciones laborales y personales de la vida cotidiana, que a su vez llevan al aumento del consenso y la productividad. Además, ofrece herramientas para hablar en público y manejar la comunicación en contextos mediáticos. Durante el dictado se llevará a cabo el diagnóstico del comportamiento no verbal de los participantes, para la ampliación y corrección de sus repertorios comunicacionales, y el desarrollo personal de la capacidad de empatía, asertividad y liderazgo en forma congruente con la autenticidad del propio carácter.

### Contenidos

- Sensibilidad y expresividad no verbal. Percepción y monitoreo de la CNV propia y ajena.
- Fundamentos y habilidades para el diseño estratégico del comportamiento verbal | no-verbal integrado.
- El desarrollo de las cualidades vocales.
- Modelos de carisma: dominante, recíproco y servicial.
- La comunicación no verbal de la empatía y la asertividad.
- Los códigos no verbales la escucha activa.
- La reducción no verbal del estrés.
- Práctica de anclajes posturales e ilustración no verbal del discurso para mejorar desempeño oratorio frente al público.
- Práctica de la detección micro-expresiva de las emociones y su utilización en la creación de rapport a través de técnicas de intervención verbal.
- La motivación desde la perspectiva de la integración verbal / no verbal.
- Aplicación de la CNV a la detección de objeciones y acuerdos no declarados verbalmente en contextos de negociación, atención a clientes y comunicación interna.