

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.