

¿Por qué hay personas que triunfan y otras nunca lo consiguen?

Jornada
Gratuita

¿Has pensado en alguna ocasión, dónde está la diferencia entre las personas que triunfan y las que no?



Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

¡¡¡Descubrirás las claves del éxito personal y profesional, para conseguir resultados inmediatos y duraderos!!!

“Comunica eficazmente”

Método basado en las últimas tendencias de Comunicación No verbal Científica y procesos de Comunicación Verbal

Ponentes

Nacho Cobaleda
Javier Torregrosa

noverbal
Comunicación No Verbal Científica
www.noverbal.es



EXITO

FRACASO

¿QUÉ VAMOS A VER?

- **Herramientas para comunicar con ÉXITO.**
- **Comunicación Verbal.**
- **Comunicación No Verbal.**
- **Las claves de la excelencia personal y profesional.**
- **Para Obtener Resultados inmediatos y duraderos**

FRACASO



ÉXITO



**Seguir
haciendo lo
mismo**

**Aplicar el
Método
IPOA**

Aplicando el
Método
IPOA

**Resultados
duraderos**

Triunfar

Éxito

Liderar

**Hacemos
las mismas
cosas**

Fracaso

Decepción



Método IPOA





Método
IPOA

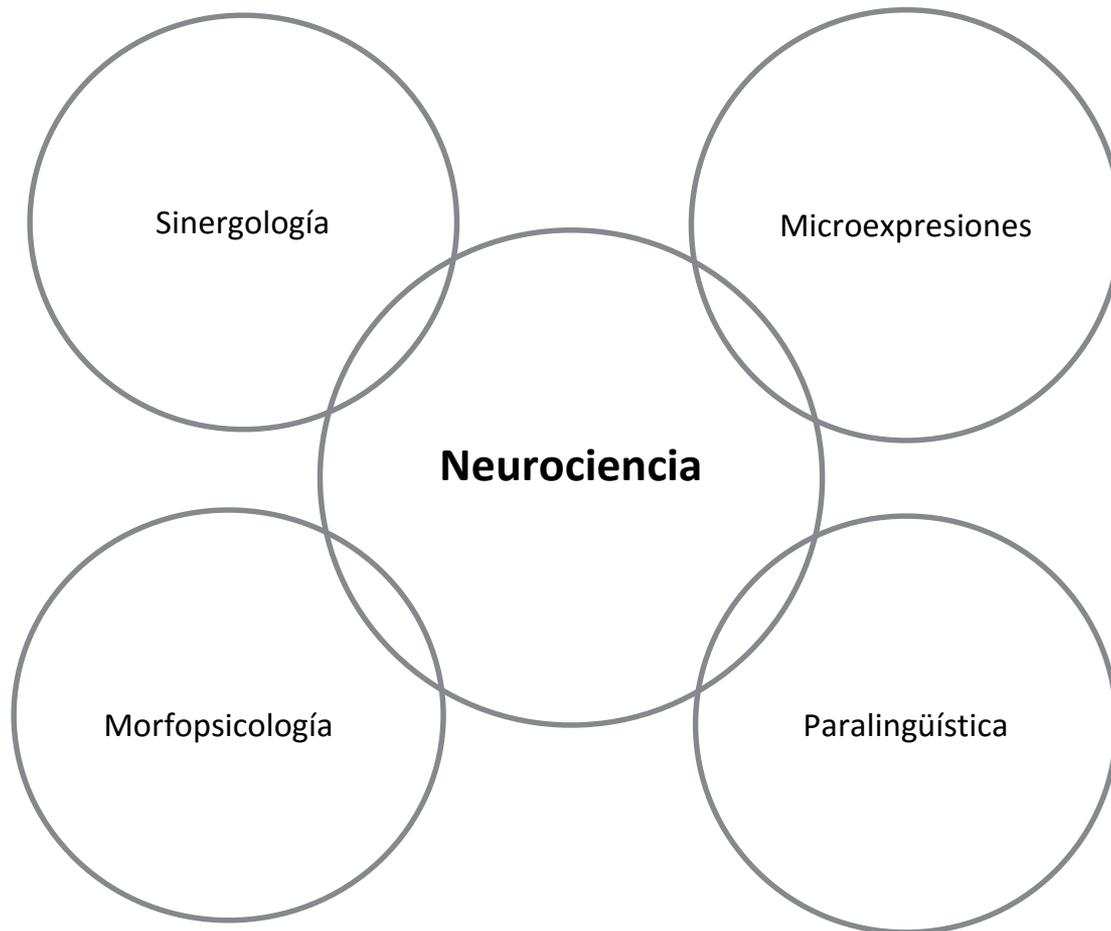




Lo más importante de la comunicación es
escuchar lo que no se dice

(Peter Drucker)

La Comunicación No Verbal Científica centra su base de estudio en cinco disciplinas



Analizamos, etiquetamos e
interpretamos más de

3.000 Items
diferentes



Interpretación

Para que sea aceptada debe mostrar



**un índice de fiabilidad
mayor al 85%**

Método IPOA



Interés



INTERÉS

- **Cuando nos dirigimos a una persona
¿Cómo creemos que le podemos
despertar más interés?**
- **Hablándole de aquello que más le
pueda interesar**

LA MORFOPSICOLOGÍA

CIENCIA CLÍNICA
QUE NOS DA INFORMACIÓN SOBRE LA PERSONA
Y
DE APLICACIÓN A

CAMPOS DE LA EMPRESA
Y
DE HABILIDADES SOCIALES.

La disciplina aparece en **Francia** de la mano de **Louis Corman**, psiquiatra francés, médico jefe del departamento de psiquiatría para adultos en el hospital Saint-Louis de París



Campos de Aplicación de la Morfopsicología

- Comerciales
- Terapeutas
- Orientadores Personales
- Compatibilidad de Parejas
- Selección Personal
- RRHH
-

Diferencia entre Fisiognomía y Morfopsicología

Ley Biológica de Retracción y Dilatación



Todo ser vivo en un medio favorable se expande, se abre, absorbe, crece y se adapta.

Ley Biológica de Retracción y Dilatación



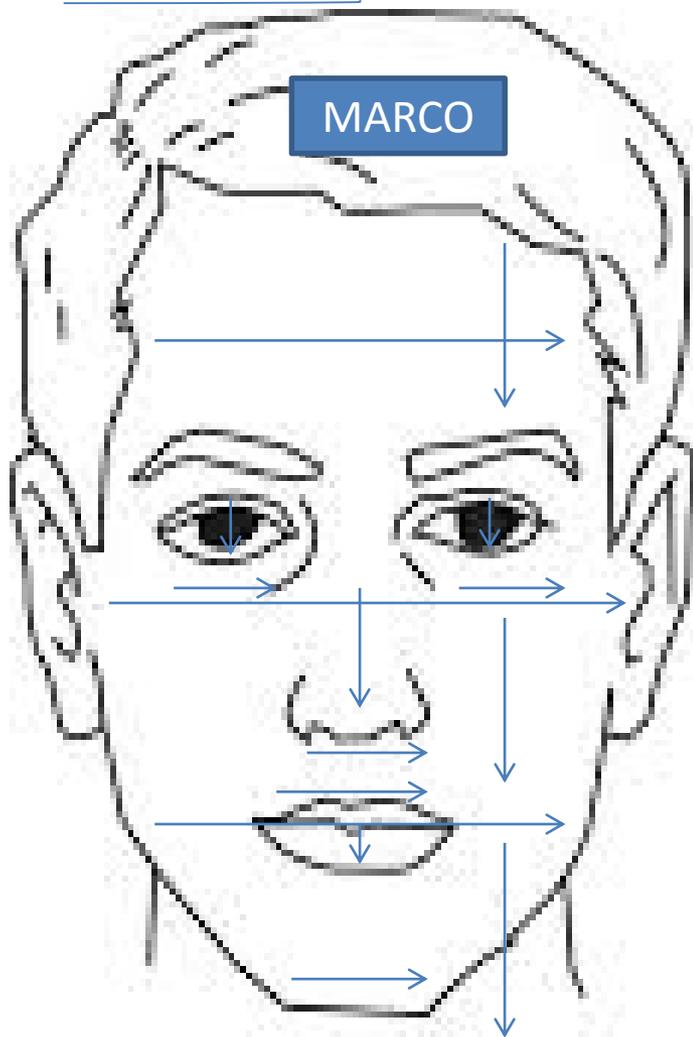
Sin embargo en un medio hostil tiende a la retracción, se protege, se cierra, dificultad de adaptación al medio.

QUÉ ESTUDIA LA MORFOPSIKOLOGÍA?

MODELADO

ANCHO

MARCO



ZONA PREDOMINANTE

LEY DE
RETRACCIÓN/DILATACIÓN

RF/RL

Lineal/abollado

RF/RL

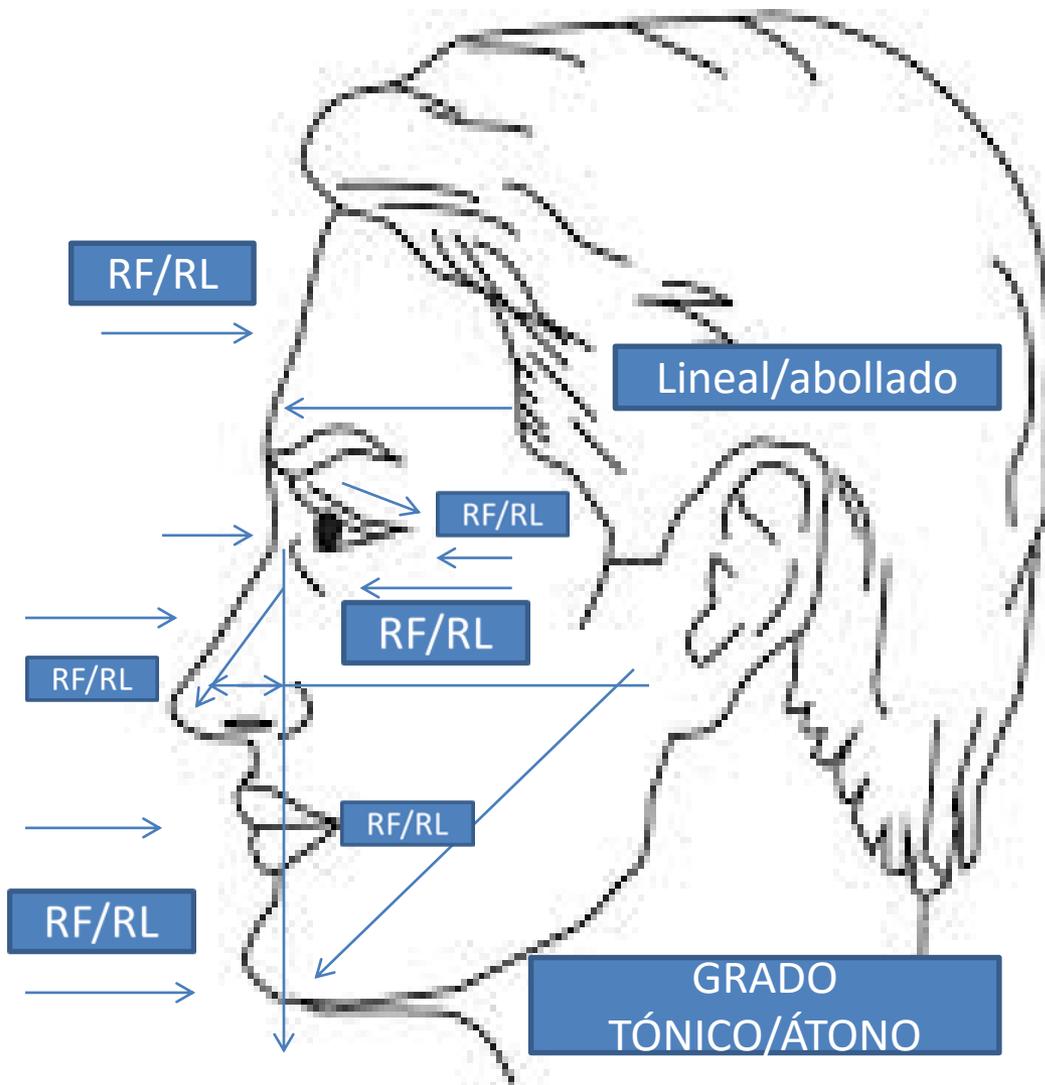
RF/RL

RF/RL

RF/RL

RF/RL

GRADO
TÓNICO/ÁTONO



RECEPTORES

**François Jacob,
galardonado con
el premio Nobel
de Medicina
en 1965**





Jorge Pérez, acusado de estafar al Medicare y enviar el dinero a un banco cubano

Robert Leroy Parker (1866-1908).
Ladrón de trenes y bancos



Método IPOA



Preguntas

Interés



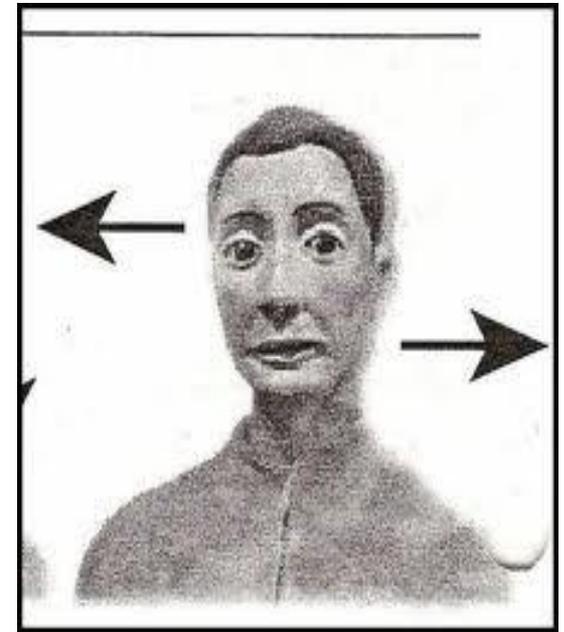
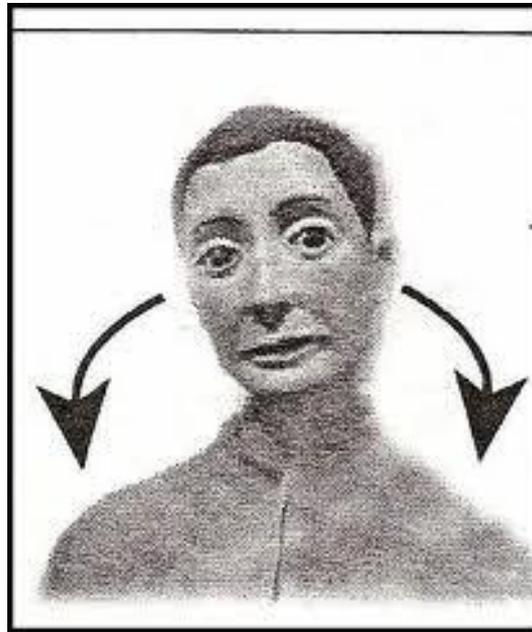
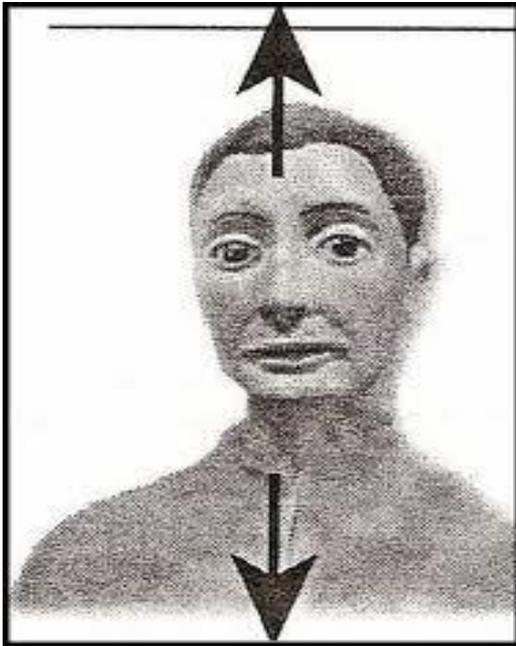
PREGUNTAS

- **¿Cómo podemos saber las cosas que más le pueden interesar a nuestro interlocutor?.**
- **Preguntando.**





LOS MOVIMIENTOS DEL EJE DE LA CABEZA



Abierto o cerrado
Controlando o relajado
Crispado o a gusto con nosotros
Con superioridad

Con miedo
Agresivo
Avergonzado
Tímido

Microexpresiones

Paul Ekman



Ira



Asco



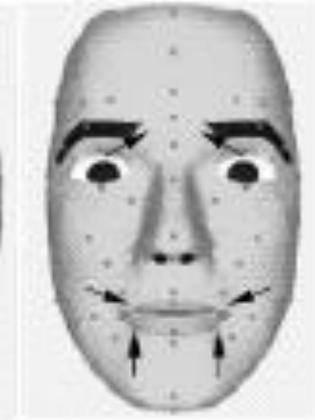
Alegría



Miedo



Sorpresa



Tristeza

La Expresión facial es la
reacción emocional más
rápida y más visible

Microexpresiones

En la cara, es importante distinguir:

Las cejas

La boca

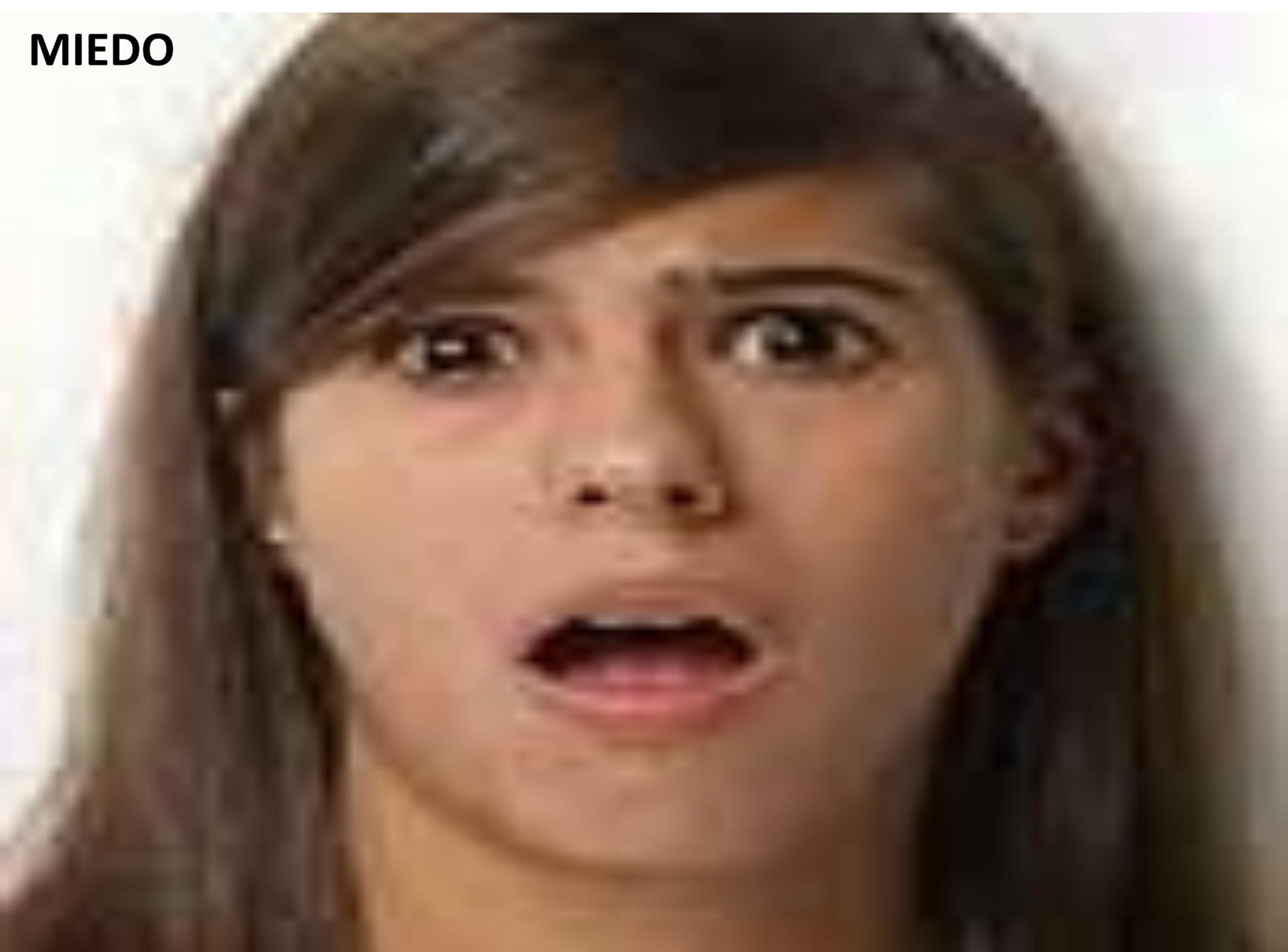
Ya que son los lugares de la cara en donde frecuentemente tienen lugar las microexpresiones.

FACS
Paul Ekman

DESPRECIO



MIEDO



Método
IPOA



Objeciones

Preguntas

Interés



OBJECIONES

- **¿Cuántas veces nos encontramos con objeciones a la hora de plantear nuestras ideas, etc....?**
- **Acompañamiento.**



Hitler le dio su palabra
de No invadir
Checoslovaquia

Después de este encuentro.... Chaberlain le escribe a su hermana:

“...pese a la dureza y crueldad que me pareció ver en su rostro, tuve la impresión de que podía confiar en ese hombre si me daba su palabra de honor.”

Método
IPOA



Acuerdos

Objeciones

Preguntas

Interés





Mañana querrá usted persuadir a alguien de que haga algo. Antes de hablar, haga una pausa y pregúntese: ¿Cómo puedo lograr que quiera hacerlo?

(Dale Carnegie)

**“Sólo hay una manera para conseguir
que alguien haga algo...**

y es que realmente quiera hacerlo”

ACUERDOS

- **Una vez que hayamos despertado el interés de nuestro interlocutor , preguntado por lo que más le interesa y tratado sus objeciones podemos tener mucho más éxito a la hora de llegar a un acuerdo.**
- **Veremos qué tipos de acuerdos son los más efectivos.**

METODO IPOA

- **1) Interés.**
- **2) Preguntar.**
- **3) Objeciones.**
- **4) Acuerdos.**

Aplicando el
Método
IPOA

**Resultados
duraderos**

Triunfar

Éxito

Liderar

**Hacemos
las mismas
cosas**

Fracaso

Decepción



RESULTADOS QUE VAMOS A OBTENER

- **Obtener Éxito**
- **Adquirir capacidades de Liderazgo**
- **Obtener lo que deseamos**
- **Influenciar en las personas de forma positiva**
- **Comunicar eficazmente**
- **Ser Valorad@**
- **Ser Respetad@**
- **Ser Admirad@**
- **Ser un Excelente profesional**
- **Conocer e interpretar emociones**
- **Resultados inmediatos y duraderos**
- **Triunfar**

PRÓXIMO CURSO

7 de Julio de 16:00 h a 20:30 h
8 de Julio de 9:00 h a 13:00 h

en

La Universidad Miguel Hernández de Elche

Precio

~~175 EUROS~~

Precio Especial para el día de hoy

75 EUROS

inscripciones@noverbal.es

“PLAZAS LIMITADAS”

Gracias

Javier 660409727

Nacho 629300896

inscripciones@noverbal.es



www.noverbal.es



facebook.com/NoVerbal.es



@CnoverbalC #NoVerbal



plus.google.com/+NoverbalEsCnvC



linkedin.com/company/no-verbal



No Verbal

