

COMUNICACIÓN NO VERBAL

Objetivos

- Profesionalizar y desmitificar la comunicación no verbal.
- Desarrollar la sensibilidad necesaria para empezar a percibir mensajes no verbales.
- Identificar y transmitir los mensajes que emite la apariencia física.
- Aprender a leer las emociones universales transmitidas por las microexpresiones a la luz de su contexto.
- Entender el rol de los ojos en la interacción.
- Identificar conjuntos no verbales a la luz de filtros analíticos dirigidos a afinar la interpretación.
- Interpretar los mensajes arrojados por modismos y la cadencia de la voz.
- Interpretar los mensajes arrojados por el uso del tiempo, el espacio y el contacto.
- Interpretar actos no verbales en contexto para detectar mensajes que su interlocutor no está conscientemente transmitiendo y con ello establecer las verdaderas emociones detrás de sus acciones u omisiones.

Temario

Tema I. INTRODUCCIÓN A LA CNV

- Orígenes y fuentes
- Desmitificación
- Sistemas de la CNV
- Funciones de los Mensajes no Verbales
- Interpretación

Tema II. LA APARIENCIA FÍSICA & ARTEFACTOS

- Prejuicios
- Color de la piel
- Altura
- Dinámicas grupales
- Contextura
- Vestimenta
- Artefactos
- Psicología de los colores

Tema III. EXPRESIÓN FACIAL Y OCULÉSICA

- La pupila
- Movimientos laterales conjugados
- Las Emociones universales
- Microexpresiones faciales
- Dinámicas grupales



Tema IV. KINÉSICA Y CONDUCTAS GESTUALES

- Calibración
- Filtros de interpretación
- Tipología de los gestos no verbales
- Agrupaciones
- Contextos y estructuras ambientales

Tema V. HÁPTICA Y PROXÉMICA

- Culturas de contacto
- Culturas de distanciamiento
- Espacio sociópeta y sociófugo
- Conflictos inconscientes detrás del contacto y el control del espacio
- Ejercicios de poder

Tema VI. CRONÉMICA, DIACRÍTICA Y PARALINGÜÍSTICA

- Significación del tiempo
- Expresiones de identidad
- Simbolismo
- Emisiones vocales de emoción
- Connotaciones del tono, volumen, ritmo, dicción y énfasis
- Connotaciones de pausas, suspiros y frecuencia de emisión.

Tema VII. EJERCICIO VIDEODIAGNÓSTICO DE LOS MENSAJES NO VERBALES QUE TRANSMITIDOS

- Cerebro triúnico
- Concientización de malos hábitos
- Entrenamiento expresión corporal

Dirigido

Profesionales en las áreas de ventas, fuerza pública, recursos humanos, atención al cliente, negociadores, emprendedores, relacionistas públicos, abogados, políticos, hotelería y turismo, migraciones, seguridad privada, agencias gubernamentales, publicidad, seguros, investigadores, coaching, entretenimiento, trabajadores de personas con discapacidad o enfermedades mentales que afectan la empatía y la percepción de convenciones sociales y por último, toda persona que desee mejorar su capacidad de interpretar los subyacentes en sus interacciones diarias.



Metodología

El desarrollo del contenido está basado sobre los más recientes estudios clínicos de reconocidas universidades de categoría mundial, que demuestran la efectividad y aplicabilidad de los conceptos a situaciones reales. Las estrategias pedagógicas siguen el modelo de la Universidad de Indiana, que combina la lectura previa, la cátedra activa, simulaciones (Licenciadas por Universidades Ivy League) y estudios de caso. Lo anterior, para crear un ambiente de aprendizaje apto para el desarrollo de las competencias y el modelo mental que distingue a un negociador profesional.

Se busca fomentar un genuino interés de participación como producto de un curso de carácter vanguardista, dinámico, e interactivo, en donde la construcción del conocimiento sea una experiencia guiada por el profesor, pero operada por el estudiante.

Conferencista

Armando Duarte Galán

Abogado con opción en Administración de Empresas y dos posgrados en su campo de estudio. Es egresado con doble titulación del Instituto de negociación de Harvard y candidato a la Maestría en Artes Liberales de Gerencia de esta misma universidad. También, ostenta la categoría de negociador Master del "Program On Negotiation" un consorcio inter-universitario entre Harvard, MIT y TUFTS. En el campo académico es catedrático, investigador y director académico de programas de negociación y comunicación no verbal. En su trayectoria profesional, ha sido abogado para multinacionales financieras y bancas de inversión. Actualmente es Chief Legal Officer de Duaga Consulting y Partner de la firma Sactuarium Ltd. En medios, cuenta con un espacio de radio semanal sobre negociación en Miami y es el experto residente en negociación para producciones de FOX-Telecolombia en Argentina, Colombia y México.

Información general

Lugar: CESA

Fecha: próximamente

Intensidad: 21 horas

Horario: entre semana

Inversión: por confirmar

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:



- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reingreso, el participante deberá enviar un correo a indira.reyes@cesa.edu.co confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

POLÍTICAS DE ASISTENCIA

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.