

CURSO

DESCIFRA A TU CLIENTE

Comunicación no verbal y personalidad

3 y 10 de octubre de 2019
Aula 3ab ICAV

Objetivos

¿Podemos influir en un(a) juez, un(a) fiscal o un funcionario del juzgado observando su comportamiento y modelando el nuestro? ¿Podemos conocer cómo es la personalidad de un cliente sin necesidad de pasarle un test, observando únicamente su conducta? ¿Podemos llegar a anticipar el comportamiento de una persona, tras la observación de su comunicación no verbal? ¿Deberíamos elegir diferentes entornos de negociación en base a los diferentes tipos de clientes?

Todas estas cuestiones están íntimamente relacionadas con el Comportamiento No Verbal. Y es que hablar de comunicación o comportamiento no verbal es mucho más que hablar de gestos. El comportamiento no verbal se refiere a todo lo que hace un individuo para enfrentarse al entorno. El estudio científico de esta disciplina, enmarcada dentro de las ciencias del comportamiento, puede ayudarnos a mejorar nuestras relaciones profesionales con clientes, personal de los juzgados y demás agentes con los que trabajamos.

Una mayor precisión a la hora de decodificar el comportamiento no verbal de los demás, y gestionar adecuadamente el nuestro, NOS PERMITIRÁ PASAR DE SER UNOS BUENOS PROFESIONALES A SER UNOS PROFESIONALES EXTRAORDINARIOS.

Programa

1 – Descifrar la personalidad

Aprenderemos a detectar el perfil de personalidad de nuestro interlocutor en base a su comportamiento no verbal, y, de esta forma, podremos comprender por qué hace lo que hace, podremos adaptarnos a su comportamiento, y podremos anticipar sus movimientos. **Este sistema de perfilación de personalidad es el que utilizan los miembros de las secciones de análisis de conducta de la Policía Nacional y la Guardia Civil.** Se trata pues de una herramienta tremendamente útil, con rigor científico y que adaptaremos a entornos profesionales y jurídicos, en los que conocer bien a un cliente puede suponer una diferencia sustancial en el trato con cliente y juzgado.

2 – Descifrar la actitud y las emociones

Daremos las claves de los principales canales no verbales expresivos para convertirnos en abogados extraordinarios: Expresión facial, gestos, posturas, distancias y ubicación en la mesa según la estrategia de negociación, tacto... En qué debemos fijarnos y cómo, qué reglas de lectura del comportamiento no verbal debemos seguir, qué podemos mejorar de nuestra conducta no verbal para resultar lo más atractivos e interesantes posible a las personas con las que interactuamos...

3 – Impactar

Multitud de estudios avalan que nos formamos una primera impresión en menos de un segundo y ser capaces de interpretar la información que transmitimos a los demás y que los demás nos transmiten a nosotros nos permitirá ser más objetivos y acertados en nuestros juicios sobre los demás, obtener el máximo provecho de nosotros mismos y, en definitiva, liderar la situación desde el principio.

Carga horaria: 8 horas

Horario: 16.30 a 20.30 horas

Profesora: Sonia El Hakim López



SONIA EL HAKIM LÓPEZ

ANALISTA Y FORMADORA EN
COMPORTAMIENTO NO VERBAL

PERFIL PROFESIONAL

Analista y formadora en Comportamiento No Verbal. Directora de la **Escuela de Comunicación No Verbal Código No Verbal**. Directora del **Máster en Comunicación No Verbal y Habilidades Directivas**, título propio de la UCAM.

Formada en detección de mentiras, investigación psicológica del delito, interrogatorios y perfilación indirecta de la personalidad por los miembros de la Sección de Análisis de Conducta de la Policía Nacional y los miembros de la Sección de Análisis de Comportamiento Delictivo de la Guardia Civil.

CONTACTO

 sonia@codigonoverbal.com

 605 899 756

 www.codigonoverbal.com

 Código No Verbal - Escuela de Comunicación No Verbal

 Sonia El Hakim López

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Licenciada en **Administración y Dirección de Empresas** por la Universidad de Valencia (1993-97).
- Máster en **Comportamiento No Verbal y Detección de la Mentira** por la Universidad UDIMA de Madrid.
- Máster en **Comunicación No Verbal Científica** por Fundeun y la Universidad de Alicante.
- Experta en **Perfilación y Personalidad** por la Universidad UDIMA de Madrid.
- Experta Universitaria en **Neurofelicidad** por la Universidad de Valencia.
- Formada en **Entrevistas de Investigación** (interrogatorios) por la Sección de Análisis del Comportamiento Delictivo de la Guardia Civil.
- Actualmente, doctoranda en Marketing Científico en la línea de Dirección de Ventas realizando una **tesis doctoral sobre la influencia de la Comunicación no verbal en el encuentro de ventas** (Universidad de Valencia).



Certificación internacional nº 170930001 como Analista de Conducta

**Especialidad:
Comportamiento No Verbal**

El **Criminal Profiling and Behavioral Analysis International Group** es un grupo internacional de analistas de élite, pertenecientes a las secciones de análisis de conducta de diferentes cuerpos policiales, como el de Munich, Colombia, US Marshalls,... Y, por supuesto, Policía Nacional y Guardia Civil. La certificación de este grupo implica que los contenidos proporcionados por el analista certificado son de la más alta calidad y con rigor científico.

ANALISTA EN COMPORTAMIENTO NO VERBAL

- Única analista en España con una sección semanal de Comunicación No Verbal en televisión y en radio. Sección semanal en Levante TV, en radio en la 97.7 Radio, y colaboraciones en diferentes programas informativos y de contenidos de entretenimiento
- Tertuliana en la 97.7 Radio en el programa “Valencia Abierta”, dirigido y presentado por Ximo Rovira.
- Analista para el Grupo Editorial Prensa Ibérica: Levante EMV, Información, La Opinión de Murcia, La Opinión de Málaga, La Opinión de Coruña, Faro de Vigo, La Nueva España, La Opinión de Zamora, Diario de Mallorca, Diario de Ibiza, La Provincia, La Opinión.
- Colaboraciones en RTVE, El País, El Mundo, Vanity Fair, Russia Today, Slate France
- Blog en www.codigonoverbal.com
- Preparación de declarantes en juicios, informes de credibilidad e informes de comportamiento no verbal

FORMADORA EN COMPORTAMIENTO NO VERBAL

- Directora del Máster en Comunicación No Verbal y Habilidades Directivas, título propio de la Universidad Católica de Murcia (UCAM).
- Formación a Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.
- Universidad de Murcia: dirección y docencia en el curso on-line de 75 horas (3 créditos ECTS) de “Comunicación No Verbal para Negociación y Ventas” en 2018
- Universidad de Alicante (Club de Debate)
- AUNEX-Universidad Miguel Hernández de Elche en 2015 y 2016
- Cámaras Comercio (Valencia, Alicante a través del Instituto de Coaching Empresarial)
- Colegio oficial de Abogados Valencia (ICAV): 2 o 3 formaciones al año desde 2016
- Ayuntamientos (Benidorm, Altea, Alfaz del Pi) y policías locales
- Empresas privadas (inmobiliarias, bancos, aseguradoras, mensajerías, centros de formación...)
- Ponente en congresos
- Más de 200 cursos por toda España desde noviembre de 2015 hasta la fecha bajo la marca Código No Verbal.
- Cursos de comunicación no verbal para: negociación, comunicación asertiva, empatía, mejora de las relaciones personales, detección de mentiras, ventas y reuniones, oratoria.

ANTERIORMENTE: EMPRESARIA

CEO en cuatro PYMES desde 1998 hasta 2015:

- Sara y Jazmín Decoración S.L. (cadena de tiendas retail)
- Globalkim S.L. (empresa de nuevas tecnologías)
- Kim Hogar S.L. (empresa de importación)
- Multicentros Km. 0, S.L. (inmobiliaria)

ALGUNAS INTERVENCIONES EN TELEVISIÓN

(Clic sobre cada imagen para ver)



La Mañana - TVE 1

19/03/2018

Análisis de Ana Julia



Especial Nochevieja - LEVANTE TV

31/12/2018

Consejos no verbales para sentirse mejor en 2019



RUSSIA TODAY

07/07/2017

Análisis del encuentro entre Trump y Putin



Al Remat- LEVANTE TV

05/09/2018

Análisis del "Monstruo de Denver"

ALGUNOS ARTÍCULOS Y ENTREVISTAS EN PRENSA ESCRITA

(Clic sobre cada imagen para ver)



LA VANGUARDIA

29/05/2018

Entrevista sobre detección de mentiras



FARO DE VIGO

25/12/2018

Análisis del mensaje del rey Felipe VI



DIARIO INFORMACIÓN - A FONDO

20/05/2019

Entrevista: Los 10 gestos que no deben hacerse en un debate

Los 10 gestos que no deben hacerse en un debate



DIARIO INFORMACIÓN

23/05/2019

Cuando sabes que estás haciendo mal las cosas: Análisis del encuentro de Chicote con los responsables de la empresa Dulcinea

Inscripción

La inscripción se efectuará a través de la página web del colegio www.icav.es en el apartado Formación/[Oferta Formativa](#).

Si al realizar la matriculación, no se recibe el correo electrónico que confirma la inscripción, rogamos se ponga en contacto con el departamento de formación.

Para poder celebrarse se necesitará un mínimo de 15 inscritos.

Importe

75€ Colegiados del ICAV, Jubilados con 20 años o más de ejercicio profesional acreditado en el ICAV, Asociados ICAV, alumnado del Máster Abogacía UV de la CEU-UCH y de la UCV.

150 € Otros profesionales.

Por una formación de calidad

1. En todas las acciones formativas realizadas por el Colegio es obligatorio acreditarse al inicio de cada sesión y firmar en el listado de asistencia.
2. Para obtener el Certificado del curso se debe asistir a las dos sesiones.
3. La inscripción a los cursos es personal e intransferible, no pudiéndose realizar sustitución total o parcial, en caso de no poder asistir deberá causar baja en la forma prevista.
4. Las bajas en los cursos deberán comunicarse por escrito al correo electrónico: formacion2@icav.es antes de las 48 horas antes de su inicio. Transcurrido dicho plazo cualquier anulación no dará derecho a la devolución del importe de la inscripción abonada.
5. En el caso de que los ponentes faciliten alguna documentación para los asistentes, esta se remitirá por correo electrónico con posterioridad a la celebración del acto formativo, salvo que se indique lo contrario por parte de los ponentes.