código no verbal
Escuela de Comunicación No Verbal

UEMC
Universidad Europea Miguel de Cervantes

CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALIZACIÓN EN ANÁLISIS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL NIVEL AVANZADO

6ª edición
Abril 2026
a Octubre 2026

Contenido

01

El curso 02

Programa y Metodología 07

Claustro 45

Admisión y Tasas 89

Contacto 93

EL OBJETIVO DE ESTE CURSO UNIVERSITARIO

Formar en Análisis de Comunicación No Verbal desde una perspectiva científica

código no verbal
Escuela de Comunicación No Verbal

¿Por qué nuestro Curso?

Éste es el único curso universitario (con título de la Universidad Europea Miguel de Cervantes) de 750 horas dedicado al análisis de la comunicación no verbal y análisis de credibilidad, desde una perspectiva científica.

Aquellas personas que deseen convertirse en expertos analistas en comunicación no verbal y análisis de credibilidad encontrarán en este curso su formación ideal: 100% online, con una plataforma de formación disponible 24/7, tutorías, contenido extra y una combinación perfectamente equilibrada entre teoría y práctica.

Objetivos del Curso

Este Curso Universitario de Especialización en Análisis de Comunicación No Verbal Nivel Avanzado enseñará al alumnado a realizar análisis rigurosos de comunicación no verbal, aplicando el método científico.

Se pretende dotar al alumnado de una base muy sólida y muy práctica a la vez, con el fin de permitirles mejorar sus habilidades de análisis en comunicación no verbal.

Perfil de alumnado

- Miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad
- Directivos y mandos intermedios
- Directores y gestores comerciales
- Responsables de compras
- Project Managers
- Directores, jefes y responsables de equipo
- Jefes y directores de área o departamento
- Responsables de Recursos Humanos y selección de personal
- Encargados y responsables de atención al público
- Profesionales y público en general que deseen mejorar sus habilidades de análisis de la comunicación no verbal

Programa y metodología

100% online

Tutorías en directo individuales y grupales

Numeroso contenido extra

Toda la materia evaluable en vídeo clases

Disponible
7 días/semana
24 horas/día

código no verbal
Escuela de Comunicación No Verbal

Programa y Metodología

06

Comienzo: 13 de octubre de 2025
Finalización: 16 de marzo de 2026

- 100% online.
- 6 módulos. Cada módulo se divide en varios temas. Cada lunes, a las 10:00 AM (CET), se abrirán los diferentes temas, según el calendario del curso, y el alumnado dispondrá de una semana (hasta las 9:00 del lunes siguiente) para ver las lecciones teóricas en vídeo, leer las lecturas y apuntes, realizar las actividades obligatorias y el cuestionario correspondiente, y escribir dudas y aportaciones en el foro de alumnos.

El material a disposición del alumnado en cada tema será:

- Vídeo-clase teórica (visualización simultánea del docente y la presentación en diapositivas)
- Presentación en formato PDF
- Lecturas obligatorias y complementarias
- Cuestionario basado en la vídeo-clase y las lecturas obligatorias
- Actividades obligatorias
- Foro del tema
- Además, se hacen tutorías periódicas en directo por videoconferencia, individuales y grupales, con el fin de resolver dudas del alumnado y realizar ejercicios prácticos.

MÓDULO 1

Introducción al Comportamiento No Verbal

Módulo introductorio que permitirá entender la importancia del Comportamiento No Verbal en todos los ámbitos de la vida y, en especial, en el ámbito profesional. Se explicarán los principios básicos del Comportamiento No Verbal, los diferentes canales expresivos que se deben tener en cuenta y los fundamentos del análisis del Comportamiento No Verbal.

2 semanas: Del 20 de abril al 4 de mayo de 2026

- Semana 1: Temas 1.1 a 1.4
- Semana 2: Tema 1.5

Temario Módulo 1

Sesión de Bienvenida

Sesión en directo, a través de videoconferencia, de bienvenida y presentación del curso y los participantes. Explicación del funcionamiento de la plataforma.

1.1.- Introducción al Comportamiento No Verbal

Abordamos diversas cuestiones previas en el estudio del Comportamiento No Verbal: Terminología, las diferentes aproximaciones al estudio del CNV, los determinantes y las características. Nombramos los autores principales que han influido en el estudio del CNV.

1.2.- La importancia de la Comunicación No Verbal en el ámbito profesional

Dado el carácter práctico de este curso, este breve tema tiene como objetivo hacer ver al alumnado las ventajas de dominar esta disciplina de estudio.

1.3.- Principios básicos de análisis del Comportamiento No Verbal

Tema fundamental, donde se explican las reglas básicas de análisis del Comportamiento No Verbal, sin las cuales no se pueden realizar interpretaciones acertadas de las observaciones.

Temario Módulo 1 (cont.)

1.4.- Los Canales Expresivos

¿Qué estudia el Comportamiento No Verbal? Hacemos un recorrido por los canales expresivos no verbales objeto de estudio y que se desarrollarán en posteriores módulos. También se hace una mención al canal verbal, puesto que es absolutamente imprescindible poner en relación la conducta observada con la verbalización asociada, con el fin de detectar posibles incongruencias.

1.5.- Trabajo Final de Módulo

Trabajo práctico que permita al alumnado demostrar el nivel de integración de los conceptos teóricos estudiados en los temas del módulo.

MÓDULO 2

Las Emociones en el Ámbito Profesional

Las emociones influyen en los procesos de negociación y venta, en la gestión de equipos, en la dirección de personas… Además, están en la base de buena parte de las observaciones que haremos de los diferentes canales no verbales expresivos. Entender, por tanto, cómo funcionan, para qué sirven, qué funciones tienen, qué tipos hay y qué procesos siguen, será esencial para poder sacar conclusiones fiables al observar el comportamiento no verbal de las personas que nos rodean.

3 semanas: Del 4 al 25 de mayo de 2026

- Semana 1: Temas 2.0, 2.1 y 2.2
- Semana 2: Temas 2.3 y 2.4
- Semana 3: Temas 2.5 y 2.6

Temario Módulo 2

2.0.- Introducción al Módulo

Recorrido por los aspectos fundamentales del Módulo. Qué es imprescindible conocer sobre las emociones a la hora de hacer análisis de Comunicación No Verbal.

2.1.- Introducción al estudio de las emociones

En este primer tema, definimos el término “emoción”, y hacemos un recorrido por las diferentes aproximaciones y autores del estudio científico de la emoción: La línea evolucionista (desde Darwin hasta Ekman), la psicofisiológica (James, Lange…), la neurológica (MacLean, LeDoux…), la cognitiva…

2.2.- Conceptos básicos en el estudio de la Psicología de la Emoción

Abordamos los conceptos clave del funcionamiento del cerebro que nos permitirán sentar las bases para comprender el proceso emocional: Capas cerebrales (emoción y cognición), hemisferios cerebrales, áreas cerebrales SNA (sistema simpático y parasimpático)… Explicamos la Teoría del Marcador Somático (Damasio) relacionada con la toma de decisiones.

Temario Módulo 2 (cont.)

2.3.- Definición, tipos y funciones de las emociones

Definición de la emoción, diferencia entre emociones primarias y secundarias, funciones adaptativa, social y motivacional de las emociones básicas. Las Leyes de la Emoción (Frijda). Propiedades para la conceptualización de las emociones (Russell y Lemay).

2.4.- El Proceso Emocional

Concepto de aproximación y evitación de las emociones, valencia afectiva y arousal emocional. Explicamos el proceso que sigue una emoción (estímulo, evaluación y valoración, emoción y reacción). Explicación del proceso oponente de Solomon y Corbit.

2.5.- Trabajo Final de Módulo

Trabajo práctico que permita al alumnado demostrar el nivel de integración de los conceptos teóricos estudiados en los temas del Módulo.

MÓDULO 3
La Expresión Facial

El canal expresivo facial es sobre el que más investigación científica se ha publicado. En este módulo, introduciremos y profundizaremos en el análisis de la expresión facial de las emociones a través del sistema de codificación más extendido, el FACS (Facial Action Coding System). Acabaremos el módulo con el protocolo de análisis NOCAP

3 semanas: Del 25 de mayo al 15 de junio de 2026

- Semana 1: Temas 3.1 y 3.2
- Semana 2: Temas 3.3 y 3.4
- Semana 3: Tema 3.5

Temario Módulo 3

3.1.- Introducción al estudio de la expresión facial

Recorrido por los diferentes autores que han estudiado la expresión facial, desde Darwin hasta Ekman, pasando por Izard, Tomkins, Kring y Sloan. Anatomía de la expresión facial, mecánica de la expresión facial, la expresión facial como componente del sistema de respuesta emocional, funciones de las expresiones faciales, metodología en el estudio de la expresión facial (diferentes sistemas de codificación de la acción facial). Se incluye una clase especial del Dr. Matsumoto sobre las bases biológicas de la emoción, la universalidad de la expresión facial de las emociones, las influencias culturales en la emoción y en la regulación emocional.

3.2.- Introducción al sistema FACS de codificación de la expresión facial

Definición del sistema FACS, tipos de signos faciales, puntos de interés para el análisis de la expresión facial (asimetrías, expresiones sutiles, desincronización…). Normas de codificación en el sistema FACS (orden de codificación, intensidad del movimiento…).

3.3.- FACS

Definición y explicación de la codificación de las unidades de acción del rostro, siguiendo el sistema FACS de codificación.

Temario Módulo 3 (cont.)

3.4.- EMFACS

Definición y explicación de la codificación de las unidades de acción referidas a las emociones con expresión facial universal.

3.5.- Trabajo Final de Módulo

Trabajo práctico que permita al alumnado demostrar el nivel de integración de los conceptos teóricos estudiados en los temas del módulo. Además, se explicará el protocolo NOCAP a seguir en los análisis de Comunicación No Verbal.

MÓDULO 4

Gestos, Postura y Proxémica

Estos tres canales no verbales expresivos aportan mucha información al análisis de Comportamiento No Verbal y permiten entender mejor al interlocutor. Partiremos de las clasificaciones de autores clásicos en el estudio del Comportamiento No Verbal e indicaremos las implicaciones profesionales que puede aportar la observación de estos canales.

3 semanas: Del 15 de junio al 6 de julio

- Semana 1: Tema 4.1
- Semana 2: Temas 4.2 y 4.3
- Semana 3: Tema 4.4

Temario Módulo 4

4.1.- Gestos

Definiremos primero qué son y qué no son los gestos. Explicaremos los orígenes en el estudio de los gestos, así como las diferentes clasificaciones que se han hecho, con una mención especial a la clasificación según Ekman. Por últimos señalaremos algunas consideraciones a tener en cuenta a la hora de analizar los gestos. Se incluye una clase especial del Dr. Matsumoto sobre la influencia cultural en diferentes canales expresivos.

4.2.- Posturas

Abordaremos el vínculo entre las diferentes y los estados generales de actitud, así como el vínculo entre las posturas y determinadas emociones discretas, con una mención especial a las investigaciones sobre el rapport. Nos referiremos también a los movimientos corporales, incluyendo la forma de caminar.

Temario Módulo 4 (cont.)

4.3.- Proxémica

Definiremos las diferentes distancias entre personas y su significado, según el autor de referencia, E. Hall. Estudiaremos la influencia cultural en la distancia, explicaremos la hipótesis de equilibrio de la intimidad. Estudiaremos hasta qué punto el género y la edad influyen en las distancias. Haremos referencia a otros autores como Hediger (distancia en animales, extrapolables al ser humano) o Calhoun (Behavioral Sink y la repercusión del hacinamiento). Hablaremos de los ambientes sociófugos y sociópetos (Osmond) y su repercusión en el ámbito laboral. También abordaremos el concepto de territorialidad (Lymand y Scott): Territorios primarios, secundarios y públicos, y formas de introducirse en ellos.

4.4.- Trabajo Final de Módulo

Trabajo práctico que permita al alumnado demostrar el nivel de integración de los conceptos teóricos estudiados en los temas del módulo.

MÓDULO 5

Paralenguaje, Háptica, Oculésica y Cronémica

El canal del paralenguaje es importantísimo, pues es el relativo a todo lo que tiene que ver con la voz, excepto las propias palabras. El canal háptico (el canal expresivo del tacto) es fundamental en el comportamiento de los mamíferos. Sus implicaciones van desde el afecto más íntimo hasta la agresión. Así mismo, abordaremos en este módulo dos de los canales menos estudiados, la oculésica y la cronémica, que estudian el movimiento ocular y la gestión del tiempo, respectivamente.

3 semanas: Del 6 al 27 de julio de 2026

- Semana 1: Temas 5.1 y 5.2
- Semana 2: Temas 5.3 y 5.4
- Semana 3: Tema 5.5

Temario Módulo 5

5.1.- Paralenguaje

Definición de prosodia y tipos de prosodia (intelectual, inarticulada, intrínseca y emocional). Explicaremos las diferentes unidades y rasgos prosódicos, y cómo matizan el significado semántico del discurso. Nos centraremos por último en la prosodia emocional, señalando el valor del contenido emocional de la voz en la decodificación del mensaje verbal, acabando este tema con los patrones vocales que tiene cada emoción.

5.2.- Oculésica

Comenzaremos definiendo este área de estudio dentro del comportamiento no verbal. Explicaremos por qué nos atrae especialmente la región ocular. Investigaciones sobre mirada y emoción. Mención a la investigación que descarta los accesos oculares de la PNL (Wiseman y Watt, 2012).

5.3.- Háptica

La importancia del tacto: primeras investigaciones (Harlow…), investigaciones sobre el poder del tacto en el ámbito sanitario y social. Las culturas de alto contexto y las culturas de bajo contexto. Clasificación de los cinco grados de intimidad de Heslin. El tacto en el ámbito profesional: Investigaciones científicas sobre el tacto persuasivo.

Temario Módulo 5 (cont.)

5.4.- Cronémica

Culturas policrónicas y monocrónicas: Repercusiones en el ámbito profesional. La importancia de entender las diferencias en ambientes profesionales multiculturales. Waiting time, Talk time y Work time: La marca del estatus. Repercusiones de la cronémica en el uso de aplicaciones de mensajería (Whatsapp y similares): Hipótesis del sociómetro de Leary (comprobar si un mensaje nuestro ha sido respondido o no es un intento de revisar nuestro estatus de inclusión).

5.5.- Trabajo Final de Módulo

Trabajo práctico que permita al alumnado demostrar el nivel de integración de los conceptos teóricos estudiados en los temas del módulo.

MÓDULO 6
Análisis y Detección de Mentiras

"El cliente siempre tiene la razón". Pero no siempre dice la verdad. Poder saber cuándo nos mienten es una inquietud recurrente en todos los profesionales. En este módulo, de la forma más rigurosa y científica, trataremos este complejo y apasionante mundo de la detección de mentiras. Además, basándonos en los mejores métodos policiales, aprenderemos a preguntar de la forma más efectiva posible para obtener información abundante y de calidad.

4 semanas: Del 7 al 28 de septiembre de 2026

- Semana 1: Temas 6.1 y 6.2
- Semana 2: Tema 6.3
- Semana 3: Tema 6.4
- Semana 4: Tema 6.5

Temario Módulo 6

11.1.- Introducción a la Detección de Mentiras

Investigadores relevantes en Detección de la Mentira (Feldman, Ekman, Vrij, De Paulo, Masip…). Definición de la mentira. Tipos de mentira, diferentes clasificaciones según autores. Origen de la mentira: La empatía cognitiva (Teoría de la Mente). Procesos cerebrales implicados en la mentira: Actividad emocional, gestión conductual y actividad cognitiva. Teoría de la Carga Cognitiva.

11.2.- Saber preguntar para obtener información fiable

Descripción de la entrevista cognitiva y las técnicas utilizadas para obtener información de calidad (cambio de perspectiva, cambio de orden, contextualización…).

11.3.- Detección de Mentiras: Análisis del contenido

Análisis verbal de las declaraciones. Indicadores estratégicos de mentira. Indicadores CBCA (SVA). Listado de Validez (SVA).

Temario Módulo 6 (cont.)

11.4.- Detección de Mentiras: Análisis del Comportamiento No Verbal

Indicadores no estratégicos de mentira. Indicadores no verbales en la mentira. Recorrido por los diferentes indicadores de los canales expresivos no verbales que son síntoma de engaño.

11.5.- Trabajo Final de Módulo

Trabajo práctico que permita al alumnado demostrar el nivel de integración de los conceptos teóricos estudiados en los temas del módulo.

DOCENTES

DRA. SONIA EL HAKIM

DIRECTORA ACADÉMICA DEL CURSO
PROFESORA DE COMUNICACIÓN NO VERBAL

Dra. Sonia El Hakim

DOCENTE Y DIRECTORA ACADÉMICA

- Fuerzas y Cuerpos de Seguridad (Policía Nacional, Policía Local, Guardia Civil y Ejército- Unidad Inteligencia, Carabineros de Chile...)
- Colegio Oficial de Detectives Privados de la Comunidad Valenciana
- Ilustre Colegio de Abogados de Valencia
- Profesora y coordinadora de módulo en el Máster de Gestión de Firmas Jurídicas y Marketing Estratégico del ISDE
- Colegio Oficial de Administradores de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia
- Colegio Oficial de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias
- Docente invitada en la facultad de Derecho de la Universidad del Este de Argentina
- Docente invitada en la Universidad Pompeu Fabra
- Docente invitada en la Universidad de Valencia
- Ponente en congresos y jornadas nacionales e internacionales
- Ponente invitada en diferentes universidades españolas e internacionales (Instituto Universitario de Yucatán (México), Universidad de Valencia, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa (Perú), Universidad Jesuita de Guadalajara (México),...

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Doctora por la Universidad de Valencia con la tesis "Comunicación no verbal en el encuentro de servicio" (calificación de sobresaliente Cum Laude)**
- **Licenciada** en Administración y Dirección de Empresas (Universidad de Valencia)
- **Doble máster** universitario en Comunicación No Verbal
- 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.
- Certificada en **Economía Conductual** por la Universidad Heritage de EEUU
- **Experta Universitaria** en Neurociencia de la Felicidad (Universidad de Valencia) .

DIVULGADORA

- Autora del libro CÓDIGO NO VERBAL, editado por el Grupo Editorial Planeta
- TEDx Speaker
- Colaboradora en televisión y radio, con sección fija en Levante Televisión

ANALISTA

- Única analista en España con sección semanal en radio, prensa y televisión desde hace años
- Perito judicial en comunicación no verbal y análisis de credibilidad

Presidenta de la Asociación Española de Comunicación No Verbal (ASENOVE)

Directora de la escuela Código No Verbal

Directora del Máster en Comunicación No Verbal y Habilidades Directivas, título propio de la Universidad Europea Miguel de Cervantes

DR. VICENT BLAI BENEYTO

PROFESOR DE PSICOLOGÍA DE LA EMOCIÓN E INTELIGENCIA EMOCIONAL

código no verbal
Escuela de Comunicación No Verbal

Dr. Vicent Blai Beneyto

Doctor en Psicología de la Emoción y Máster en Psicología Clínica. Cursó la licenciatura y el doctorado en la UNED. Ha desarrollado sus proyectos de investigación en el estudio de la interacción entre emoción y cognición y los posibles beneficios de las emociones positivas en la cognición y la salud. Desarrolla su labor docente en el C.A. de Alzira-Valencia de la UNED como profesor tutor de Psicología. Su cometido es hacer accesibles y llevaderos los estudios de Grado a personas con muchas más responsabilidades que el simple estudio. Ha colaborado con el equipo de investigación del Departamento de Psicología Básica II de la UNED y participado en diversos Congresos Internacionales de Inteligencia Emocional. También desarrolla su labor divulgativa impartiendo cursos y conferencias para dar a conocer, siempre desde una perspectiva empírica, aspectos importantes de la psicología para nuestras vidas como son la Inteligencia Emocional, el Optimismo y la Psicología positiva.

MARISA VERA

PROFESORA DEL PROTOCOLO DE ANÁLISIS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL

código no verbal
Escuela de Comunicación No Verbal

Marisa Vera

Gerente de seguimiento de la Relación con el Cliente Front en uno de los grupos aseguradores españoles líderes Experiencia de Cliente. Más de 17 años dedicados al análisis y mejora de la Calidad Entregada-Percibida por el cliente y 4 años como formadora en habilidades para gestionar la emoción del cliente. Licenciada en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte (UE), certificada en Experiencia del Cliente (DEC), Máster en Comunicación No Verbal y Habilidades Directivas (UEMC) y socia experta de la Asociación Española de Comunicación No Verbal (ASENOVE).

ADMISIÓN, TASAS E INSCRIPCIONES

Admisión

Podrán solicitar la admisión en el Curso Universitario de Especialización en análisis de Comunicación No Verbal Nivel Avanzado cualquier persona mayor de edad.
No se requieren conocimientos previos.
Junto a la inscripción, se deberá enviar copia del DNI o NIE por las dos caras.

Tasas

Este extraordinario programa, con todas las clases en vídeo, contenido extra, tutorías individuales y grupales, 750 horas lectivas, 30 créditos ECTS y título universitario del que saldrás siendo experto/a en comunicación no verbal tiene un coste de matrícula de 2.000€ (todo incluido).

Además, se han definido precios especiales para aquellas personas que cumplan las siguientes condiciones:

- Inscripciones recibidas y formalizadas (con el abono de la reserva) antes del 31/01/2026: 1.700€
- Personas en situación de desempleo en el momento de formalizar la matrícula: 1.700€
- Personas residentes en países de Latinoamérica: consultar becas disponibles.

Será imprescindible adjuntar los correspondientes documentos acreditativos al formulario de inscripción para poder optar a estos precios especiales.

Tasas

FINANCIACIÓN
Existe la posibilidad de fraccionar el importe de la matrícula en 4 pagos, sin coste adicional. Para ello, se abonarán solo 400 € en el momento de la inscripción, como reserva de plaza, y el resto en 3 pagos mensuales a partir del mes de inicio de las clases (abril de 2026).

FUNDAE
Gestionamos gratis tu bonificación de créditos de Fundae (Esta bonificación es sólo para empresas y profesionales en España, que sean susceptibles de beneficiarse de estas ayudas en función de los criterios establecidos por la propia Fundación.)

Inscripción

PLAZO DE INSCRIPCIÓN:
La Matrícula estará abierta entre el 2 de diciembre de 2025 y el 19 de abril de 2026 o hasta cubrir las plazas. Ten en cuenta que, a diferencia de otras formaciones en otras entidades, nosotros **no aceptamos más de 12 alumnos por promoción**, para poder darles nuestra máxima atención y acompañamiento. Así que no dudes en contactarnos y preguntarnos todas tus dudas y, si lo tienes claro, inscríbete ya para no perder tu plaza.

La inscripción debe realizarse en la página web :

https://www.codigonoverbal.com/

DATOS DE CONTACTO Y SOLICITUD DE INFORMACIÓN

Toda la información actualizada sobre este curso se encuentra en la página web:
www.codigonoverbal.com

Puedes indicarnos tus dudas y comentarios en el propio formulario de la web, o a través de los siguientes medios:

Correo electrónico:
cursos@codigonoverbal.com

Teléfono/Whatsapp:
(+34) **605 899 756**

CURSO DE FORMACIÓN PERMANTENTE EN ANÁLISIS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL NIVEL AVANZADO

Organizan:

código no verbal
Escuela de Comunicación No Verbal

THE POWER SKILLS COMPANY

Título propio:

UEMC
Universidad Europea Miguel de Cervantes