

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

**2ª edición**

Mayo a Noviembre 2023

**código  
no verbal**  
Escuela de Comunicación No Verbal



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes



# 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**

# ¿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.

El Curso



03

# 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

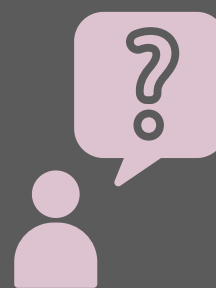
- Miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad
- Directivos y mandos intermedios
- Directores y gestores comerciales
- Responsables de compras
- Project Managers
- Directores, jefes y responsables de equipo
- Jefes y directores de área o departamento
- Responsables de Recursos Humanos y selección de 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

05



**100% online**



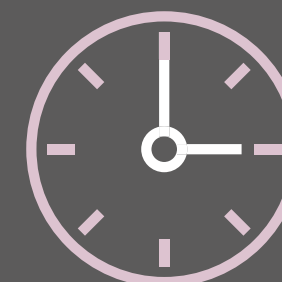
**Tutorías en directo  
individuales y  
grupales**



**Numeroso  
contenido extra**



**Toda la materia  
evaluable en  
vídeo clases**



**Disponibile  
7 días/semana  
24 horas/día**

# Programa y Metodología

06

**Comienzo: 22 de mayo de 2023**

**Finalización: 13 de noviembre de 2023**

- 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.

---

3 semanas: Del 22 de mayo al 12 de junio de 2023

- Semana 0: Sesión en directo de Bienvenida
- Semana 1: Temas 1.1 a 1.4
- Semana 2: Tema 1.5

Programa y Metodología





## **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.

## 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 12 de junio al 03 de julio de 2023

- 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

Programa y Metodología



## 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.

## **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).

---

3 semanas: Del 03 de julio al 24 de julio de 2023

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

Programa y Metodología



## **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.)

15

## 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 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 04 de septiembre al 25 de septiembre de 2023

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

Programa y Metodología

## 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.

## 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 (Lyman 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 25 de septiembre al 16 de octubre de 2023

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

Programa y Metodología

19



## 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.

## 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 16 de octubre al 13 de noviembre de 2023

- Semana 1: Temas 11.1 y 11.2
- Semana 2: Tema 11.3
- Semana 3: Tema 11.4
- Semana 4: Tema 11.5

Programa y Metodología



## **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).



## **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

# SONIA EL HAKIM

DIRECTORA ACADÉMICA DEL CURSO  
PROFESORA DE COMUNICACIÓN NO VERBAL



## DOCENTE

- Directora del Máster en Comunicación No Verbal y Habilidades Directivas de la Universidad Europea Miguel de Cervantes
- Directora de la escuela de comunicación Código No Verbal
- Fuerzas y Cuerpos de Seguridad (Policía Nacional, Policía Local, Guardia Civil y Ejército)
- Colegio Oficial de Detectives Privados de la Comunidad Valenciana
- Ilustre Colegio de Abogados de Valencia
- Colegio Oficial de Administradores de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia
- Colegio Oficial de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias
- Docente invitada en la Universidad Jesuita de Guadalajara (México)
- Docente invitada en la Universidad del Este de Argentina
- Docente invitada en la Universidad de Arequipa (Perú)
- Docente invitada en la Universidad Pompeu Fabra
- Docente invitada en la Universidad de Valencia
- Docente invitada en la Universidad de Murcia
- Docente invitada en la Universidad de Alicante
- Ponente en congresos y jornadas nacionales e internacionales
- Docente para numerosas empresas, asociaciones empresariales e instituciones.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- **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.
- **Experta Universitaria** en Neurociencia de la Felicidad (Universidad de Valencia) y Certificada en Economía Conductual
- 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) y estudiante de Psicología en la UNED.

---

## DIVULGADORA

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

---

## ANALISTA

- Única analista en España con sección semanal en radio, prensa y televisión durante años
- Perito judicial en comportamiento 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

Directora del equipo de consultoría en comunicación Best4Communication

# DR. VICENT BLAI BENEYTO

PROFESOR DE PSICOLOGÍA DE LA EMOCIÓN E  
INTELIGENCIA EMOCIONAL



# Dr. Vicent Blai Beneyto

29

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.



# ADMISIÓN, TASAS E INSCRIPCIONES



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 requiern conocimientos previos.

Junto a la inscripción, se deberá enviar copia del DNI o NIE por las dos caras.



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 15/04/23: 1.700€
- Miembros de asociaciones profesionales, colegios oficiales/profesionales y sindicatos: 1.900 €
- Miembros de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (profesores, alumnos...): 1.900 €
- Miembros de las FFCCS (Policía Nacional, Policía Local, Guardia Civil, Ejército): 1.500€
- 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.

# Descuentos especiales

33

Matricula ordinaria	Personas en situación de desempleo	Miembros FFCCS de España	Miembros de asociaciones/ colegios prof. y UEMC	Residentes en países de Latinoamérica
2.000€	<del>2.000€</del>	<del>2.000€</del>	<del>2.000€</del>	<del>2.000€</del>
	1.700€	1.500€	1.900€	consultar

- Para personas en situación de desempleo al momento de formalizar la matrícula, el importe total de la matrícula será de 1.700€, en lugar de 2.000€ (no acumulable a otros descuento o promociones).
- Para miembros de las FFCCS (Policía Local, Policía Nacional, Guardia Civil, Ejército) el importe total de la matrícula será de 1.500€, en lugar de 2.000€ (no acumulable a otros descuento o promociones).
- Para miembros de asociaciones profesionales, colegios oficiales/profesionales y sindicatos así como miembros de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (profesores, alumnos...), el importe total de la matrícula será de 1.900€, en lugar de 2.000€ (no acumulable a otros descuento o promociones).
- Para personas residentes en países de Latinoamérica, preguntar por becas especiales.

Admisión

## 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 (mayo 2023).

## FUNDAE

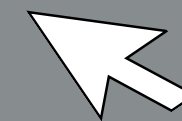
Gestionamos gratis tu bonificación de créditos de Fundae (Esta bonificación es sólo para empresas y profesionales en España, que sean susceptibles de beneficiarse de estas ayudas en función de los criterios establecidos por la propia Fundación.)

## PLAZO DE INSCRIPCIÓN:

La Matrícula estará abierta entre el 10 de marzo de 2023 y el 19 de mayo de 2023 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

36

Toda la información actualizada  
sobre este curso se encuentra en la  
página web:

[www.codigonoverbal.com](http://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](mailto:cursos@codigonoverbal.com)

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

Contacto

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

Organizan:



Título propio:

