



Porque comunicar NO es opcional

CURSOS ESPECIALIZADOS EN COMUNICACIÓN



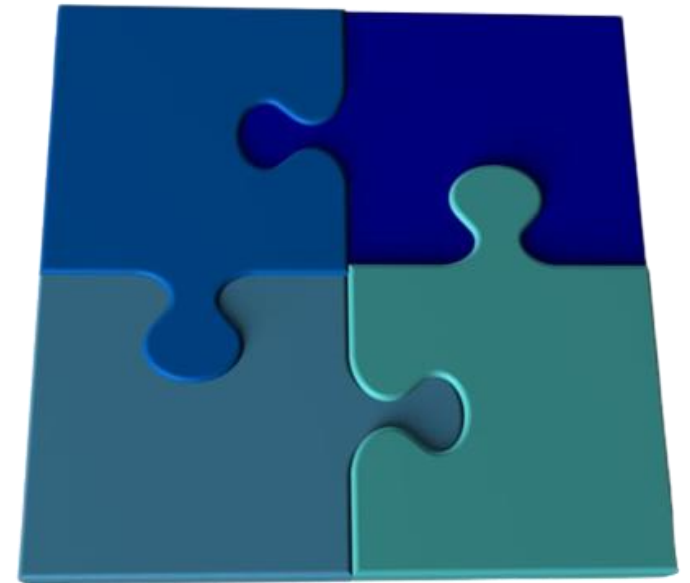
José Luis Martín Ovejero

+34 660 215 050

jlmartin@icam.es

Pero hacerlo bien... Sí lo es

1. Comunicación No Verbal
2. Detección de la Mentira
3. Jornada Práctica
4. Claves para Comunicar y Convencer







DURACIÓN Y METODOLOGÍA

DURACIÓN



La duración aproximada de cada curso es de 4 horas, aunque se pueden amoldar al tiempo que resulte más conveniente al interesado.

Son cursos intensivos, si bien cabe realizarlos de forma independiente (salvo la jornada práctica) o de manera consecutiva. Se recomienda que la formación se reciba en distintos días para permitir su mejor asimilación.

METODOLOGÍA



El desarrollo de la clase es eminentemente práctico. Se analizan de forma amena, mediante numeroso material audiovisual, las conductas más significativas de personajes de actualidad.

1. COMUNICACIÓN NO VERBAL: CONTENIDO



- Las **expresiones faciales**. Características para reconocer en el rostro las distintas emociones humanas. Especial estudio de las microexpresiones, claves para distinguir entre emociones reales y fingidas.
- Qué dicen nuestros **gestos**. Distinguiremos entre los más positivos (ilustradores) o los negativos (manipuladores), así como los que hacemos más frecuentemente durante el desarrollo de nuestras actividades diarias.
- Comportamiento **postural**: el cuerpo habla desde la cabeza a los pies.
- Cómo utilizamos las **distancias** y el **tacto** cuando interactuamos con el resto de las personas.
- La **mirada**. Hay miradas y miradas. Pueden mostrar vergüenza, orgullo, recuerdo...
- La **apariencia**: La imagen que proyectamos vale más que mil palabras.
- El **paralenguaje**. Especial atención a la voz: tono, volumen, velocidad, silencios...

2. DETECCIÓN DE LA MENTIRA: CONTENIDO

Perfilación de personalidad:



- Estudio de los diferentes perfiles de personalidad para una correcta interpretación de la comunicación personal, tanto verbal como no verbal, con el fin de valorar la sinceridad o falsedad del mensaje de una persona y no caer en falsos positivos o negativos.

Detección de la mentira:



- Análisis de la diferente forma que tiene nuestro cerebro de trabajar cuando dice la verdad o miente.
- Indicadores o señales de engaño por el lenguaje.
- Indicadores o señales de engaño por el comportamiento.
- Errores más frecuentes en la detección de la mentira.

OBJETIVOS

Se podrán conseguir, entre otros, los siguientes:



➤ Ganar seguridad en uno mismo, gracias a saber transmitir mejor el mensaje, conociendo las pautas de comportamiento que transmiten confianza o inseguridad en quien les observa.

➤ Mejorar la comprensión de lo que la otra persona comunica de manera no intencionada, más allá de cuales sean sus palabras.



➤ Conocer las emociones reales de quienes nos rodean observado sus rostros, aunque quieran indicar lo contrario.

➤ Ejercer el liderazgo y reconocer a quien lo asume en un grupo para saber en quien centrar nuestra atención.

➤ Reconocer las fortalezas propias y superar las debilidades comunicativas; así como saber distinguirlas en el interlocutor, aunque pretenda dar una imagen firme y segura.



➤ Detectar, por cómo se expresa, cuando una persona no confía en lo que está contando.

➤ Aprender a evaluar la veracidad en función de los distintos tipos de personalidad.

3. JORNADA PRÁCTICA

CONTENIDO

En esta jornada formativa procederemos a visualizar unos 100 vídeos de situaciones reales (entrevistas, declaraciones públicas, judiciales, cámaras ocultas...)

Los momentos han sido escogidos porque reflejan actuaciones cotidianas que en nuestras actividades diarias haremos y observaremos.

OBJETIVOS

El propósito es analizar la comunicación de los protagonistas y ampliar la práctica de lo ya aprendido en las clases anteriores.



4. CLAVES PARA COMUNICAR Y CONVENCER

CONTENIDO



Se enseñan más de 100 técnicas enfocadas a transmitir mejor el mensaje, tanto a otra persona, como en una reunión, ante los medios de comunicación e incluso delante de un gran auditorio.

Se divide en 4 apartados: el portavoz de la palabra, el destinatario, el contenido del mensaje y el texto.

OBJETIVOS



Se podrán conseguir, entre otros, los siguientes:

- Mejorar en claridad y concreción en el uso de la palabra.
- Resultar más persuasivo a la hora de convencer.
- Aprender a distinguir entre mensajes enviados a la parte más racional del cerebro o a su lado más emocional. “Se convence a la cabeza, pero se persuade al corazón”
- Superar el miedo escénico, la mente en blanco y cómo afrontar los imprevistos.

Todo ello enfocado al objetivo principal de ganar seguridad en uno mismo. Lo importante no es hablar, es saber comunicar.





NO ES UN “ADIÓS” ES UN “HASTA PRONTO”

Quedo a su disposición para aclarar o ampliar cualquier información.

Un cordial saludo

José Luis Martín Ovejero



+34 660 215 050



jlmartin@icam.es

