

CLAVES PARA COMUNICAR, PERSUADIR Y CONVENCER



Presentación

El curso enseñará, a través de numerosos recursos al alcance de cualquier asistente, a transmitir mejor su mensaje; tanto a otra persona en el cara a cara, como en una reunión, ante los medios de comunicación e incluso ante un gran auditorio.

Los contenidos están respaldados por datos científicos y por mi propia experiencia personal en miles de entrevistas, negociaciones y cientos de intervenciones en medios de comunicación, clases y conferencias, incluidas 2 charlas TEDx, una con más de un millón de visualizaciones en YouTube y recomendada por la organización de TED Mundial.

Dirigido a

Toda persona que quiera mejorar su capacidad de comunicar en el día a día, tanto en su esfera personal como profesional.

Desde personal directivo que tenga que efectuar presentaciones o explicar toma de decisiones a colectivos; responsables de equipos que busquen motivarlos e involucrarlos en sus proyectos; departamentos comerciales, servicios de atención directa con clientes, etc.

Objetivos

- Mejorar en claridad y concreción en el uso de la palabra y 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/a mismo/a. Lo importante no es hablar, es saber comunicar.

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**
 - La gran diferencia entre transmitir ideas o emociones.
 - El uso de las imágenes.
 - El peligro de la memoria y cómo sustituirla.
 - Requisitos de la persona oradora.
 - Cómo plantar cara a las dificultades más habituales.

- **La persona destinataria**
 - Siempre prestando atención a las reacciones corporales y faciales de la otra parte.
 - La importancia de la personalidad del interlocutor o interlocutora a la hora comunicar y convencer.
 - Las 7 reglas de oro.

- **El contenido del mensaje**
 - Técnicas psicológicas fáciles y eficaces para persuadir.
 - El poder del silencio y las preguntas retóricas.
 - El cierre de una intervención.

- **El texto.**
 - Cuándo y cómo usarlo.
 - Errores más frecuentes y cómo salvarlos.

PRESENCIAL

Modalidad y duración

- **4 horas**
- Este curso se imparte en la sede de BAI ubicada en C/ O'Donnell, 34 de Madrid (entrada por C/ Fernán González 32)

Metodología:

En modo flash iremos viendo más de 100 técnicas tan sencillas como eficaces para conseguir los objetivos planteados.

- Siempre acompañados de numeroso material audiovisual de personajes de actualidad.

Fechas

20 de noviembre de 9.30 a 13.30h

José Luis Martín Ovejero

Máster y Experto en Análisis del Comportamiento No Verbal y Detección de la Mentira. Universidad Camilo José Cela.

Experto en Retórica y Argumentación Jurídica (Mención de Excelencia). Universidad Complutense.

Abogado del Ilustre Colegio de Madrid en ejercicio desde 1989.

Profesor del CEF (Centro de Estudios Financieros), SEI (Sociedad de Estudios Internacionales), Escuela de Guerra (Ministerio de Defensa), IPA (International Police Association), Atresmedia Formación, CEJ (Centro De Estudios Jurídicos del Ministerio de Justicia), Formador de oradores TEDx.

Colabora habitualmente con diversas cadenas de televisión para el análisis del comportamiento de personales públicos.



El formador

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **100 €/participante** (25 €/h/participante).

Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

Este curso es bonificable ante Fundae. Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

NOTA: este curso está exento de IVA.