



PRESENTACIÓN

Podemos dejar de hablar, pero nunca dejar de comunicar.

La Comunicación No Verbal, la comunicación más sincera del ser humano escapa, en la mayoría de las ocasiones, a nuestro control consciente. Cada gesto, cada mirada, cada contacto físico... tiene su significado, dado que no los hacemos al azar, siempre lo ordena nuestro cerebro. Pero... ¿por motivos que solo él conoce? No, en este curso también podremos aprender pistas para descubrirlos.

Aprende a descifrar claves del comportamiento humano:

- Serás más consciente de TU PROPIA COMUNICACIÓN.
- Conocerás las auténticas emociones de LA OTRA PERSONA, más allá de lo que esté comunicando con su lenguaje verbal.

El curso ayudará, 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.

MODALIDAD Y DURACIÓN

PRESENCIAL - 8 horas de duración

- 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.

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

- Superar el miedo escénico, la mente en blanco y cómo afrontar los imprevistos.
- 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.
- 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.
- 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”.

CONTENIDOS

Primera parte: LENGUAJE NO VERBAL

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. La mirada.

Hay miradas y miradas. Pueden mostrar vergüenza, orgullo, recuerdo, etc.

5. La apariencia.

La imagen que proyectamos vale más que mil palabras.

6. El paralenguaje.

Especial atención a la voz: tono, volumen, velocidad, silencios, etc.

Segunda parte: PERSUADIR Y CONVENCER

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.

■ 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.

EL TUTOR

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.



FECHAS

**18 y 25 de abril de
9 a 13h de 2024**

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **200 €/participante** (25 €/h/participante).
Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

NOTA: este curso está exento de IVA.