

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: LA ESCUCHA ACTIVA

Comuníquese eficazmente con la gente que le rodea y genere el mayor impacto en sus presentaciones

Objetivo:

- Utilizar técnicas para la realización de presentaciones, ponencias y en general intervenciones ante grupos de personas y comunicar claramente nuestra ideas, aplicando una escucha activa para detectar mensajes y metamensajes.
- Controlar la ansiedad que provoca la situación de hablar en público o comunicar claramente un mensaje.
- Manejo de objeciones y situaciones difíciles.
- Captar el lenguaje NO Verbal para una comunicación eficaz.

Dirigido a:

- Directores y Gerentes
- Comerciales
- Responsables de Marketing
- Todas aquellas personas que realizan exposiciones en público y la comunicación es su principal arma comercial

Contenidos:

INTRODUCCIÓN.

Este curso es una de las mejores opciones para potenciar las capacidades en aquellas personas que por su actividad profesional se interrelacionan continuamente con diversos grupos, públicos y que, sin embargo, sienten que les falta estructura técnica y arte para hacer en cada contacto de comunicación una experiencia gratificante y productiva.

COMUNICACIÓN

- Consciente e Inconsciente
- La importancia de comunicarse adecuadamente
- Objetivo e Importancia de las Presentaciones Orales

PRESENTACIÓN Y ORATORIA

- Tipos de discurso
- Material para la presentación
- Pasos y Estructura de la presentación
- Estrategias, Programación y Ejecución
- Presencia personal
- Expresión facial y posición corporal
- Auto confianza
- La acción Vocal

HABILIDADES PARA COMUNICAR EFICAZMENTE - TIPS

- Dominio del pánico escénico, nerviosismo
- Auto confianza y autodominio
- Sugerencias útiles para el Orador efectivo

DESPUES DE LA PRESENTACIÓN

- Contestación de preguntas
- Obtener Feed Back

LENGUAJE CORPORAL

- Mensajes a observar
- Clases de posturas y Orientación del cuerpo
- Captar el lenguaje no verbal de posturas y cuerpo
- Sistemas de Representación Dominante - Visual, Auditivo y Kinestésico

MANEJO DE OBJECIONES

- Como superar y aprovechar las objeciones - Pasos

Justificación:

Resulta provechoso para aquellas organizaciones que desean desarrollar una mejor interacción entre las personas que allí trabajan y lograr una mejor comunicación social, de negocios y de recursos humanos.

En éste curso aprenderá a:

- ☑ **Pensar**, expresar y exponer tus temas e ideas con claridad.
- ☑ **Reducir** el estrés y la ansiedad frente a estas situaciones.
- ☑ **Potenciar** tu voz, ritmo y estilo personal, como herramientas poderosas y persuasivas de comunicación.
- ☑ **Manejar** tu comunicación verbal y no verbal para influir positivamente en tu audiencia y personas que te rodean.
- ☑ **Tomar** el control de las situaciones y transformar a tu favor la energía del entorno.
- ☑ **Descifrar** el lenguaje del cuerpo y los mensajes que las personas envían inconscientemente a través del mismo en cada situación cotidiana.

Estrategia metodológica

Los cursos presentados han sido diseñados para ser llevados a cabo utilizando una **METODOLOGÍA PARTICIPATIVA**, la cual acude a los conocimientos y experiencias de los asistentes, propiciando espacios de discusión que faciliten la comprensión y aplicación de los temas tratados.

Dinámicas de grupos, ejercicios prácticos y herramientas prácticas son los elementos diferenciadores y que favorecen la motivación, el ambiente de trabajo y la integración grupal, con el objetivo de lograr la satisfacción de los participantes

Docente

JORGE RIAL REBOREDO

Actualmente es Socio Director de varias empresas desarrollando diversas tareas de Dirección y Gestión: Visiona Consultores, Instituto Europeo de PNL S.L., Coaching PRO Software S.L. y DRONIX S.L.

Es Analista en Marketing por la Universidad ORT de Montevideo y completa sus estudios con un post grado de Marketing Internacional en la Universidad de Negocios de Miami (EEUU) y otro de Especialización en Marketing por la Universidad de la Empresa (Uruguay).

También desarrolla su actividad como Terapeuta en Psicología Clínica y Humanista formado con el Instituto de Psicología Clínica del Dr. Salomón Sellam.

Con los años se ha formado en otras áreas principalmente en las del Recurso Humano, Coaching y la Programación Neuro Lingüística. Actualmente desarrolla tareas de Terapeuta, Consultor, Formador, Conferenciante y Coach. Ha realizado programas y formación en Coaching, PNL y Habilidades Directivas en empresas como: ABANCA, Coca Cola, Aquagest (Aguas de Barcelona), Grupo EROSKI entre otras, así como también en Organismos e Instituciones Públicas y Privadas como Cámaras de Comercio, CEP (Confederación de Empresarios de Pontevedra), ICEX (Instituto de Comercio Exterior de España) o IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica).



Se especializa en Coaching Personal, Ejecutivo y de Equipos así como también en Psicología Clínica. Además es formador en diversos Institutos de Coaching en los cuales además desempeña tareas de Tutor y Formador de la Certificación Internacional de Experto en Coaching.

En el pasado ha sido Product Manager en Latinoamérica de las líneas Consumer y Periféricos de las marcas COMPAQ y HP (Hewlett Packard).