



Jornadas de Comunicación Emocional® Ediciones 2010

Taller de Comunicación Emocional

- **Jornada I. Hablar en público. Comunicar con otros**
 - *Fechas:* 21 de septiembre, 23 de noviembre
- **Jornada II. Entornos mediáticos y Portavoces**
 - *Fechas:* 22 de septiembre, 24 de noviembre

**Para obtener un diagnóstico profesional y personalizado.
Para desarrollar sus habilidades de comunicación verbales y no verbales.
Aprenda a utilizar el cuerpo, la voz, la respiración...y la palabra**

"La verdad es que ... me ha venido francamente bien... Me siento más seguro cuando debo hablar en público y me centro más en el contenido. He recibido numerosas muestras de que se aprecia una clara mejoría...muchas gracias...Espero en el futuro volver a contar con tu ayuda"

Comunicación emocional en la venta y negociación

- **Jornada I. Comunicación no verbal.**
 - *Fechas:* 19 de octubre, 14 de diciembre
- **Jornada II. Comunicación verbal.**
 - *Fechas:* 20 de octubre, 15 de diciembre

**Para conocer y comprender la expresión del rostro y los gestos.
Para descubrir la vinculación entre el lenguaje y el pensamiento.
Aprenda a utilizar técnicas de influencia verbal y no verbal.**

"Muy útil, muy práctico, muy interesante. Te ayuda a observar y preguntar más. Te permite corregir errores. Te conecta con distintos puntos de vista y te ayuda a tratar con gente difícil.. Te da más armas. y por tanto más seguridad. Ayuda a ampliar la visión"

Estos talleres pueden adaptarse a la medida para su organización en formatos grupales e individuales

En las siguientes páginas encontrará los programas completos de cada una de las jornadas (p 2 a 5), la hoja de inscripción (p 6), con todos los datos necesarios para ello y las referencias (p 7)



Taller de Comunicación Emocional

Jornada I. Hablar en público. Comunicar con otros

1- Análisis de la comunicación emocional

- Diagnóstico personal de cada participante. Grabación en vídeo y visionado.
- Cómo creemos ser percibidos y qué imagen transmitimos.

2- Cómo Comunicamos: La Comunicación Global

- Los lenguajes: verbal, no verbal y paraverbal (la voz)
- Emociones y comunicación
- La importancia de la congruencia. Integrar lo emocional y lo intelectual

3- El Cuerpo También Habla: Cómo Utilizar El Lenguaje No Verbal

- La postura del cuerpo. Ejercicios
- El rostro y la expresión emocional
- Elementos estratégicos: manos, mirada, sonrisa

4- El Uso De La Voz

- Respiración y postura
- Entonación, tono y vocalización
- Ejercicios

5- Elaborar un objetivo de continuidad.

En función del diagnóstico elaborado durante el taller y las necesidades y deseos del asistente *

Estas jornadas se ofrecen también en formato de Coaching o asesoramiento personal*

Diagnóstico personalizado Este taller le ofrece un servicio adicional. Puede recibir un diagnóstico personalizado de las grabaciones que se realicen de usted durante el taller. En él encontrará una valoración profesional sobre su ejecución, verbal, no verbal y paraverbal. Incluirá un diagnóstico, recomendaciones y pautas para su desarrollo.



Jornada II. Taller de Comunicación Emocional. Entornos mediáticos y portavocía

LA CONSTRUCCIÓN DEL DISCURSO

- ❖ Comunicar a los medios y a la opinión pública
- ❖ Qué decir. Definir los objetivos
- ❖ Cómo decir. Desarrollar la exposición: cómo estructurar los contenidos intelectuales y emocionales
- ❖ La brevedad. El mensaje clave.

EL USO DE TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EMOCIONAL EN LA RELACIÓN CON LOS MEDIOS

- ❖ La importancia de la comunicación no verbal: postura, rostro y manos.
- ❖ El uso de la voz.
- ❖ El uso de la imagen: colores, estética y simbolismo en medios visuales

LA GESTIÓN EMOCIONAL

- ❖ El miedo inicial: estrategias para superar el "trac" o miedo escénico
- ❖ Recursos y ejercicios para una mejor gestión emocional.
- ❖ Respiración y visualización. El Ancla.

ENTREVISTAS EN RADIO, PRENSA Y TELEVISIÓN: CÓMO CAUSAR UN BUEN IMPACTO

- ❖ Cómo ser un buen portavoz
- ❖ Pautas para preparar y realizar la entrevista
- ❖ Lo que se debe evitar
- ❖ Qué decir, cómo decirlo y qué hacer ante las cámaras. Simulación
- ❖ Declaraciones en la radio y la prensa.
- ❖ Grabación en vídeo y visionado. Diagnóstico y análisis.
- ❖ La puesta en escena. Evaluación

CONCLUSIONES. ELABORACIÓN DE UN PLAN DE PROGRESO PERSONAL

Estas jornadas se ofrecen también en formato de Coaching o asesoramiento personal*

Diagnóstico personalizado Este taller le ofrece un servicio adicional. Puede recibir un diagnóstico personalizado de las grabaciones que se realicen de usted durante el taller. En él encontrará una valoración profesional sobre su ejecución, verbal, no verbal y paraverbal. Incluirá un diagnóstico, recomendaciones y pautas para su desarrollo.



Jornada I. Comunicación Emocional en la venta y la negociación. Comunicación no verbal.

1. La comunicación de excelencia

- El modelo orquestal de la comunicación.
- Postulados básicos de la comunicación.
- Postulados de los grandes comunicadores

2. La lectura de comunicación emocional en la comunicación no verbal. Establecer y mantener la relación con el cliente.

- Entrar en contacto con el cliente:
 - En qué consiste la calibración.
 - Cómo y qué observar:
 - La expresión de las emociones básicas
 - Qué nos dicen los ojos
 - Cómo observar la expresión del rostro paso a paso
 - Qué nos cuenta el cuerpo
 - Ejercicios
 - La lectura global de la comunicación

3. Técnicas de influencia no verbal. Generar empatía con el cliente.

- Adaptarse al cliente en su modelo de funcionamiento:
 - ¿Qué es la sincronización?
 - La base biológica de la sincronización
 - Tipos de sincronización: total, parcial, directa y cruzada, verbal o no verbal.
 - Ejercicios

4. Ejercicio de aplicación práctica. Representación de papeles.

- ❖ Análisis de la representación
- ❖ Visionado de la grabación en vídeo
- ❖ Calibración y sincronización no verbal
- ❖ Observación y análisis conjunto de las técnicas practicadas durante la sesión.

5. Programación de un objetivo de continuidad



Jornada II. Comunicación emocional en la venta y la negociación. Comunicación verbal.

1. Saber conseguir la buena información. Utilizar correctamente el lenguaje

- **Conocer al cliente a través de su discurso.**
 - La importancia de la escucha activa
 - Calibrar el lenguaje del cliente.
 - Lenguaje auditivo, visual y kinestésico
 - Sincronizar con el lenguaje del cliente

2. Técnicas de influencia verbal

- Pensamiento y lenguaje
- Comunicación directa y comunicación indirecta.
- Las herramientas clave en la comunicación directa:
 - Cómo utilizar la pregunta
- Técnicas de reencuadre
- Aplicación a las objeciones.
- Ejercicios

3. Representación de una situación de venta. Ejercicio de aplicación práctica.

- Observación y análisis conjunto en la representación de las técnicas aprendidas en el taller
- Calibración y sincronización verbal
- Calibración y sincronización no verbal
- La puesta en práctica de la comunicación emocional en la venta

4. Aprender programarse para el éxito

- Criterios básicos de la programación de objetivos.
- Cómo definir nuestro objetivo de progreso
- Programar nuestra mente: diferencias entre el lenguaje verbal y el lenguaje mental
- Identificar nuestros recursos / resistencias.
- Aumentar sus recursos en la situación de venta.

4. Aplicación personal.

- Elaboración individual de un programa para aplicar las técnicas aprendidas en sus entrevistas de venta y programar objetivos de excelencia en la venta.

Hoja de inscripción

Taller de Comunicación emocional

- Jornada I. Comunicar con otros
- Jornada II. Entornos mediáticos y Portavocía

Comunicación Emocional en la venta y la negociación

- Jornada I. Comunicación no verbal:
- Jornada II. Comunicación verbal:

Nombre y apellidos:

Organización y cargo :

Dirección completa:

Teléfono:

Correo Electrónico :

Taller y fecha:

Indique aquí sus intereses u objetivos concretos que desea conseguir tras la realización del taller:

-
-
-
-
-

Confirme su plaza. Plazas limitadas

Realice el pago. Sólo tras el pago queda confirmada su plaza.

Forma de pago. Mediante transferencia bancaria en CC: 2038. 1986. 78. 3000532616. **Debe enviar el resguardo y esta hoja de inscripción a comunicacionemocional@ono.com**

Cancelaciones: Las cancelaciones deberán ser comunicadas al menos con una semana de antelación. Pasado este periodo será imposible reembolsar el importe de la inscripción, pero puede ser sustituido por otra persona. Las sustituciones deberán, asimismo, ser notificadas. Comunicación Emocional se reserva el derecho de cancelar cualquier actividad por causas imprevistas.

Lugar de celebración: Calle de Velázquez 31- 5º dcha. Metro Velázquez. Madrid.

Horario: 9.30-14 15.30-18.00

Precio de cada jornada: 600 Euros. Descuentos especiales para grupos de la misma empresa y para la asistencia a varias jornadas. Consulte con nosotros.

Precio del diagnóstico personalizado: 100 Euros

Inscripciones e información: Teléfono 91.3050127

comunicacionemocional7@gmail.com

www.comunicacionemocional.com



Clientes y referencias de Comunicación Emocional

- Ayuntamiento de Alcobendas
- Best Relation.
- Caja Madrid.
- Cepsa
- Cuatrecasas abogados
- Cesma Escuela de Negocios
- ESCO
- Dircom.
<http://www.elmundo.es/2002/04/29/comunicacion/1136682.html>
- Dow Chemical.
- Elecnor
- European Women's Management Development International Network
- El Corte Inglés.
- Faro Spain
- Forogestión
- Fundación Banc de sang y teixits des Illes Balears. *"Comunicación Emocional y atención al donante"*.
Acreditado con dos créditos por la Consejería de Sanidad.
http://www.fbstib.org/noticias/noticia.ct.html?cite=71&sql_order=&sqlw_name=&cSc=&numItems=&anyo=&mes=&sql_first_record=195
- Fundación Universidade da Coruña
- Galderma
- Gobierno de Aragón.
- Gobierno Regional de Madrid
- Grupo Isastur
- Häagen Dazs
- Ibercaja
- ICADE Postgrado
- IBM
- Ingafor (Instituto Gallego de formación)
- Instituto de Empresa
http://www.ie.edu/wwwexeced_seguro/img/download/programas/90503.pdf
- Intermón Oxfam
- Nokia
- Prentice Hall
- Procter & Gamble
<http://www.comunicacionemocional.com/LA%20RAZÓN.pdf>
- Red Eléctrica
- Schering Plough
- Superior Tribunal de Justicia de Entre Ríos. Argentina.
http://www.aimdigital.com.ar/ver_noticias.php?id_notia=86872
<http://www.comunicacionemocional.com/news/comunicacion%20emocional%20aplicada%20a%20portavoces.doc>
- Telefónica
- Universidad CEES
- Universidad Complutense.
- Universidad de Alcalá de Henares.
- Universidad de Almería