



Talleres de Comunicación Emocional®

"Más de una década desarrollando habilidades y proyectos de Comunicación Emocional"

- *Grupos reducidos. Atención personalizada*
- *Estos talleres pueden adaptarse a la medida para su organización en formatos grupales e individuales.*
- *Para beneficiarse de las subvenciones del Forcem, le ponemos en contacto con un especialista.*
- *El taller de Comunicación Emocional puede realizarse en formato de coaching individual*

Taller de Comunicación Emocional

"Desarrolle su carisma ante todo tipo de audiencias" – pag 2

¿Por qué acudir a este taller?

- Para obtener un diagnóstico profesional y personalizado de sus habilidades de comunicación.
- Para desarrollar sus habilidades no verbales y verbales.
- Para aprender 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

"Aprenda a leer el rostro y a ser influyente" - pag 3

¿Por qué acudir a este taller?

- Para conocer y comprender la expresión del rostro y los gestos.
- Para descubrir cómo generar empatía
- Para aprender a aumentar su influencia
- Para ampliar su poder negociador y por lo tanto sus resultados comerciales.

"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 "

Taller de Comunicación Emocional

“Desarrolle su carisma ante todo tipo de audiencias”

Programa de contenidos

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
- Elementos no verbales del carisma y su puesta en escena

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

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

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. Con este servicio adicional, usted puede recibir un diagnóstico posterior personalizado y escrito 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.

“Comunicación Emocional en la venta y la negociación”

Aprenda a leer el rostro y ser influyente

Programa de contenidos

1. ¿Cómo comunicamos las emociones?

- ¿Qué importancia tienen las emociones en la comunicación?
- ¿Y en el proceso de decisión?. ¿y en otros aspectos?
- Los distintos lenguajes en la comunicación

2. ¿Cómo puedo saber qué siente mi cliente?

La lectura de la emoción en la comunicación no verbal.

- 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. ¿Cómo influir sobre nuestro cliente? Técnicas de influencia no verbal.

- **Generar empatía con el cliente.**
 - ¿Cómo generar empatía?
 - La base biológica de la empatía
 - Tipos de aplicación práctica y adecuación
 - Ejercicios

4. Ejercicio de aplicación práctica.

- ❖ Preparación y ejecución
- ❖ Observación y análisis individual conjunto de las técnicas y su aplicación
- ❖ Conclusiones prácticas.

5. Programación de un objetivo de continuidad

Más información

Teléfono 91.3050127

comunicacionemocional7@gmail.com

www.comunicacionemocional.com

Comunicación Emocional ® Carmen Sebastián © Referencias

www.comunicacionemocional.com



- Atha (Asociación de tubos de hormigón armado)
- Ayuntamiento de Alcobendas
- Axa Universa
- Best Relation.
- Caja Madrid.
- Cepsa
- Cesma.
- Círculo Hispano Alemán de Jóvenes Directivos.
- City Clean
- Cuatrecasas abogados
- Dow Chemical
- Galderma
- Digital training
- Dircom.
- Dow Chemical.
- Elecnor
- European Women's Management Development International Network
- El Corte Inglés.
- Faro Spain
- FEDEPE (Federación Española de Mujeres Directivas)
- Forogestión
- Fundación Banc de sang y teixits des Illes Balears.
- Fundación Universidade da Coruña
- Funde (Federación Española de mujeres empresarias)
- Galderma
- Gobierno de Andorra
- Gobierno de Aragón
- Gobierno Regional de Madrid
- Grupo Isastur
- Häagen Dazs
- Ibercaja
- ICADE Postgrado
- IBM
- Innovación ProBenalmádena
- Ingafor (Instituto Gallego de formación)
- Instituto de Empresa
- Intermón Oxfam
- Lambda Soluciones Informáticas
- Merck, Sharp & Dohme.
- Nokia
- Prentice Hall
- Red Eléctrica.
- Procter and Gamble.
- Scherign Plough.
- Superior Tribunal de Justicia de Entre Ríos. Argentina.
- Telefónica
- Universidad CEES
- Universidad Complutense. Facultad de Filosofía. Facultad de CCII:
- Universidad Alcalá de Henares
- Universidad de Almería.
- Universidad Rey Juan Carlos
- Ya 2