

Comunicación no verbal: El poder del gesto

Conoce el porqué y el cómo de la comunicación entre personas

FINALIDAD

Este curso está dedicado a la comunicación escrita y al apasionante mundo de la comunicación no verbal.

En muchos casos, llegando a saber lo que quiere sin necesidad de que diga una palabra, ¡o aunque la diga! Se trata de **conseguir seguridad en nosotros y saber cómo, cuándo, en qué circunstancias y de qué manera emitir correctamente el mensaje que deseamos transmitir para que sea bien recibido y bien interpretado**. Desde luego, esto incluye ser muy conscientes de los mensajes no verbales que estemos enviando.

Pero la comunicación es un proceso interactivo y por ello debemos también ser capaces de **entender los mensajes verbales y no verbales que emite la otra parte**, para actuar en consecuencia y conseguir nuestro objetivo.

Pongamos un ejemplo: Al entrar en un Comité de Dirección a vender nuestro proyecto, nos ayudaría muchísimo saber desde el primer momento si están predispuesto a nuestro favor o si hay un gran riesgo de que nos lo rechacen. Y podemos leerlo en su comunicación no verbal incluso en el preámbulo antes de que comience nuestra presentación. Esto nos permitiría cambiar de estrategia y probar una nueva vía para conseguir el éxito buscado.

Así pues, estos son los objetivos de este curso: **Conocer el porqué y el cómo de la comunicación entre personas**. Conociendo la teoría, pero sobre una base de ejercicios que nos permitan experimentar lo aprendido y viendo y comentando algunos centenares de fotos y un puñado de películas.

Y aprender disfrutando. Porque les puedo garantizar que este NO va a ser un curso aburrido.

OBJETIVOS

OBJETIVOS DEL CURSO

- > Entender qué quieren decirnos y estar seguros de que nos entienden.
- > Tener más opciones para vender una idea o un producto.
- > Redactar un documento de manera que invite a ser leído; o, en general.

Escuchar y entender a un interlocutor, que puede ser nuestro cliente, nuestro jefe o uno de nuestros colaboradores, ¿y por qué no nuestra pareja?

DIRIGIDO A

Aquellas personas que quieren resultar convincentes y claras en sus comunicaciones, tanto en el plano profesional como el personal.

METODOLOGÍA Y PROFESORADO

METODOLOGÍA

El programa está impartido por una selección de los más destacados profesionales de la materia, 100% activos en la disciplina que imparten, garantizando que el programa responda y se adecúe a la realidad de la actividad y de las empresas y organizaciones actuales.

El enfoque didáctico combina la asimilación del marco conceptual de la disciplina, su aplicabilidad en casos de éxito y talleres participativos individuales y grupales, haciendo del programa una experiencia dinámica, práctica y rica en experiencias.

Este Programa también está disponible en modalidad In Company, formación a medida para tu empresa.

PROGRAMA

Introducción

- > Información y comunicación.
- > Cualidades para comunicarse. Principios características y habilidades del buen comunicador.



Para cualquier duda o consulta llamar al
912 108 120 / 21

Además, puedes consultar en nuestra web
otros programas formativos www.aec.es

QAEC
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD

Comunicación no verbal: El poder del gesto

Conoce el porqué y el cómo de la comunicación entre personas

¿Qué entendemos por comunicación efectiva. Entender y ser creíble.

Comunicación no verbal

- > Introducción a la comunicación no verbal: Cualidades que intervienen: El aspecto exterior, la expresión y la fisonomía: Fisiognomía.
- > Avances en la comunicación no verbal – Una historia interesante.
- > Ámbitos en los que se divide y estudia la comunicación no verbal.
 - > Los sistemas físicos.
 - > Paralenguaje.
 - > Proxémica: Control de las distancias y espacios personales.
 - > Cinesia o kinésica: Los gestos y el movimiento del cuerpo y su significado.
- > La postura corporal De pie o sentado. Posturas defensivas.
- > Los Gestos.
 - > Principales instrumentos de gesticulación.
 - > Gestos con los brazos.
 - > Gestos con las piernas.
 - > Gestos con las manos: Con los dedos. Manos en la cara.
 - > La cabeza.
 - > Gestos específicos.
 - > El saludo. La importancia de una buena primera impresión.
 - > Señales nerviosas. Detectarlas y autocontrolarlas.
 - > Gestos de chulería, de coquetería y de la seducción.
 - > Los gestos de la mentira.
 - > Los microgestos.
- > La expresión facial: Las siete expresiones universales.
- > La fuerza de la mirada. La oculesia. El lenguaje visual. El sampaku.
- > Háptica: El contacto corporal. El hecho de poner la mano encima.
- > **Comunicación asertiva y comunicación empática**
 - > Comunicación asertiva:
 - > Tipos de comportamiento en la comunicación y sus consecuencias.
 - > Los derechos asertivos. Seis técnicas asertivas a utilizar.
 - > El estrés. Tipos de gente en el trabajo y su reacción ante el estrés
 - > Comunicación empática
 - > Definición e importancia; Diferencia entre empatía, simpatía y compasión.
 - > Formas de mejorar la empatía
- > **Conclusiones**
- > **Bibliografía**



Para cualquier duda o consulta llamar al
912 108 120 / 21

Además, puedes consultar en nuestra web
otros programas formativos www.aec.es