

CURSO EFECTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN (1ª edición)

FECHA:	7 y 8 de Febrero de 2007
HORARIO:	De 9:00 a 14:00, ambos días
DURACIÓN:	10 horas
LUGAR:	Pendiente de confirmar
PLAZAS:	6 personas (limitadas y por riguroso orden de inscripción)
INSCRIPCIÓN:	Por e-mail (jrodriguezvega@aeri.es) Por teléfono (91-3458796)

PRECIO:	180 Euros (Miembros AERI) 500 Euros (No Miembros AERI)
---------	---

El Curso está organizado por **AERI - Asociación Española para las Relaciones con Inversores** y desarrollado e impartido por Escuela de Comunicación. Aplica el conocimiento contenido y derivado de las técnicas escénicas, mediante el ejercicio de las habilidades y las pautas necesarias para alcanzar las metas implícitas en toda comunicación: Influir legítimamente en el ánimo de quien nos escucha.

El Curso es de gran interés para toda persona que deba llevar a cabo presentaciones frente a Analistas e Inversores, reuniones con estos mismos interlocutores, presentaciones dentro de la propia compañía, etc.

Impartido por:



ESTRUCTURA DEL CURSO

PRESENTACIÓN DEL CURSO: OBJETIVOS

Pocos y básicos: ABARCABLES, PRÁCTICOS, para poder ENTRENARLOS

- 1.- Detectar nuestros puntos de tensión negativa y los mensajes emitidos involuntariamente por nuestra actitud corporal.
- 2.- Revertir esta tensión en positiva ocupando nuestro cuerpo con los mensajes adecuados.
- 3.- Extender el dominio al espacio, los objetos y el interlocutor.
- 4.- La voz como herramienta. Conocer para emplear el uso de la palabra y la prosodia
- 5.- La estructura lógica del discurso.
- 6.- Empleo de todos los canales expresivos:
Cuerpo - Voz - Aire - Estructura - Espacio

Dominar el *discurso total* desde la lógica y la solvencia,
para conducir legítimamente el ánimo de quien nos escucha

En las horas de trabajo se abordarán continuamente estos objetivos desde distintos ejercicios.

Impartido por:

No trabajaremos desde un ideal. Partir desde una situación relajada es partir de una premisa falsa.

Si lo que nos estamos jugando es importante, aparecerán todos los miedos y todos los nervios en forma de síntomas diversos.

Son estos síntomas los que debemos conocer para poder dominarlos, para que dejen de interponerse entre nuestros objetivos y su consecución pues podemos tener un “*qué*” muy válido para exponer y estropearlo con un “*cómo*” inapropiado.

Detectar los síntomas del miedo es el primer paso para controlarlos y revertirlos, y poder detectar al interlocutor en su ánimo y actuar en consecuencia.

Dos puntos de enfoque circulares que se alimentan mutuamente:

1. Relajación: Un cuerpo relajado abre las puertas de percepción: se toma tiempo para pensar lo que está haciendo y diciendo, el pulso se serena, las respiraciones se hacen más largas y esto permite que la corriente de ideas fluya, la comunicación se hace más eficaz y eso alivia, afianza. Se re-establece el sentido común.

2. Ocupación por preocupación: Si la mente se ocupa y desaloja los pensamientos de auto-crítica podrá, en su lugar, poblar el cerebro de tareas adecuadas y positivas.

Arriesgaremos lo máximo en los ejercicios para notar claramente los cambios y para que el conocimiento se haga experiencia y por tanto se recuerde con el paso del tiempo.