



Taller on line: Aprende sobre el lenguaje no verbal y convence a través de la red.

El lenguaje no verbal forma parte de nuestra vida queramos o no y al no saber descifrarlo nos podemos estar perdiendo una información valiosa que nos ayudaría a desarrollar de una manera más productiva nuestras relaciones tanto a nivel profesional como personal.

Con la crisis del Covid-19, el teletrabajo ha formado y formará parte de nuestra vida, y si queremos convencer a través de la red el lenguaje no verbal nos ayudará de una manera muy efectiva.

En este taller aprenderemos cómo leer lo que verdaderamente quieren decirnos las personas con las que interactuamos y cómo controlar nuestro propio lenguaje no verbal para transmitir las sensaciones y mensajes que queramos y facilitar la consecución de nuestros objetivos laborales o personales.

ENTIDAD ORGANIZADORA:

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid.

Duración:

5 horas

Fechas y horario:

27 y 28 de octubre de 2020
10:00h-12:30h

Matrícula:

100 euros

Empresas socias Club Cámara:
Consúltenos su descuento.

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos. Telf.: 91 538 36 00/35 00, por correo clubcamara@camaramadrid.es

Lugar de celebración:

EVENTO ON LINE EN DIRECTO

Ponente: Celia Sáenz de Santa María Urueña

- BBA en Les Roches International Business School. Lausana, Suiza.
- Máster en Inteligencia Emocional, Coaching y Programación neurolingüística y lenguaje no verbal en Universidad Rey Juan Carlos junto con Escuela de Inteligencia. Madrid.
- Formadora en inteligencia emocional, responsable selección plan Proponte I en Ministerio de Defensa y Coach para la orientación laboral.

Objetivos y contenidos del taller:

Objetivos:

- Conocer qué es realmente el lenguaje no verbal y sus bases científicas.
- Aprender la importancia del lenguaje no verbal en nuestras relaciones interpersonales.
- Controlar y modificar nuestro lenguaje no verbal.
- Interpretar y usar adecuadamente el lenguaje no verbal en videoconferencias.

Metodología:

Curso técnico con teoría basada en las personas más expertas en lenguaje no verbal y en la inteligencia emocional con ejemplos prácticos para aplicar en la vida real.

- Exposición teórica y reflexiva.
- Ejemplos prácticos.
- Interacción grupal.

Temario:

1. ¿De dónde viene el lenguaje no verbal?
 - a. Breve historia del lenguaje no verbal.
 - b. Bases científicas del lenguaje no verbal.
 - c. Emociones y expresión corporal.
2. Comunicación humana.
 - a. ¿Qué es la comunicación humana?
 - b. Cómo ser un/a buen/a comunicador/a.
 - c. Cómo utilizar el lenguaje no verbal para comunicarnos mejor.
 - d. Dinámica grupal
3. Elementos que entran en juego durante el lenguaje no verbal.
 - a. La voz.
 - b. Expresión corporal.
 - c. Ejemplos.
 - d. Dinámica grupal.
4. Cómo leer el lenguaje no verbal de las demás personas
 - a. Mejorar la empatía.
 - b. Aprender a leer las emociones de las personas.
 - c. Conocimientos básicos.
 - d. Lenguaje no verbal. Videollamadas.
 - e. Ejemplos.
 - f. Dinámica grupal.
5. Interactuación interpersonal con el lenguaje no verbal.
 - a. Responder con lenguaje no verbal a situaciones incómodas.
 - b. Consecución de objetivos gracias al lenguaje no verbal.
 - c. Causar buena impresión gracias al lenguaje no verbal (entrevistas, reuniones...).
 - d. Dinámica grupal.

Dirigido a:

Todas las personas que deseen aprender sobre lenguaje no verbal y mejorar sus relaciones interpersonales.